Paris 1968

GÉRARD MONNEY

LA RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE EN FRANCE

1968

UNIVERSITE DE PARIS
Année 1967/1968

FACULTE DE PHARMACIE
Série U — N° 461

T H E S E

présentée

A LA FACULTE DE PHARMACIE
DE L'UNIVERSITE DE PARIS

pour l'obtention du titre de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE DE PARIS
(Mention Pharmacie)

par

G E R A R D M O N N E Y

Pharmacien
Lauréat de la Faculté
C.E.S. de Législation des Etablissements Pharmaceutiques
Diplômé de l'Institut de Pharmacie Industrielle
Diplômé de l'Institut d'Administration des Entreprises

TITRE DE LA THESE :

LA REPARTITION PHARMACEUTIQUE EN FRANCE

SOUTENUE LE 4 JUILLET 1968
avec la mention Très Bien

JURY

M. G. DILLEMANN, Président
Mme M. PLAT,
M. A. QUEVAUVILLER, } Examinateurs

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

PERSONNEL DE LA FACULTE DE PHARMACIE DE PARIS

✻ Légion d'Honneur
O. Officier
C. Commandeur

ADMINISTRATION

MALANGEAU (P.)	*Doyen*
GUILLOT (M.), O ✻	*Assesseur*
DELAVEAU (P.)	*Assesseur*
RODINEAU (L.), ✻	*Secrétaire Général*
FERRARI (Mme S.)	*Attachée principale*
JEANDEL (L.)	*Attaché*
ESPINASSE (Mme M.L.)	*Attachée*
BRENN (A.), ✻	*Attaché*
JACOB (A.), ✻	*Attaché*
MUR (Mme A.M.)	*Attachée*
FRIZOL (Mlle E.)	*Attachée*
TRICAN (J.)	*Attaché*

PROFESSEURS HONORAIRES

LAUNOY (L.), O. ✻
FLEURY (P.), O. ✻
PICON (M.), O. ✻

PROFESSEURS

JANOT (M.M.), O. ✻, Membre de l'Institut	*Pharmacie Galénique* (T)
VALETTE (G.), O. ✻	*Pharmacodynamie* (T)
PARIS (R.), ✻	*Matière Médicale* (T)
GUILLOT (M.), O. ✻	*Physique* (T)
GAUTIER (J.A.), O. ✻	*Chimie Organique* (T)
LAMBIN (Mlle S.), ✻	*Microbiologie* (T)
RAOUL (Y.), ✻	*Physiologie* (T)
COURTOIS (J.), ✻	*Chimie Biologique* (T)
DOMANGE (L.), O. ✻	*Chimie Générale et Minérale* (T)
TRUHAUT (R.), O. ✻, Membre de l'Institut	*Toxicologie* (T)
MORETTE A., ✻	*Hydrologie* (T)
CAVIER (R.), ✻	*Parasitologie* (T)
QUEVAUVILLER (A.), ✻	*Hygiène et Education sanitaire* (T)
MOREAU (R.), ✻	*Pharmacie Chimique* (T)
GERMAN (A.)	*Virologie et Sérologie* (T)
PIETTE (M.), ✻	*Biologie Sanguine, Hématologie* (T)
MALANGEAU (P.)	*Chimie analytique* (T)
GIRARD (M.), ✻	*Biochimie appliquée* (T)
DILLEMANN (G.),	*Législation, Déontologie et Histoire de la Pharmacie* (T)
DEYSSON (G.)	*Botanique* (T)
MICHEL (R.)	*Endocrinologie* (T)
FLAHAUT (J.)	*Minéralogie* (T)
RENAULT (J.)	*Chimie Organique* (T)
LE HIR (A.)	*Pharmacie Galénique* (T)
BOUDENE (C.)	*Toxicologie et Hygiène Industrielle* (T)

DELAVEAU (P.)	*Matière Médicale et Séméiologie*
LARUELLE (P.)	*Physique*
ROSSIGNOL (P.)	*Pharmacodynamie*
MANGEOT (A.)	*Pharmacie Galénique Industrielle*
COHEN (Y.)	*Pharmacodynamie*
RENAULT (H.)	*Physique*
BOURDON (R.)	*Chimie Analytique*
REYNAUD (P.)	*Pharmacie Chimique*
LE MOAN (R.)	*Toxicologie*
POISSON (J.)	*Pharmacie Galénique*
LECLERC (M.)	*Hématologie*
SAVEL (J.)	*Biologie animale*
PERCHERON (F.)	*Chimie Biologique*

MAITRES DE CONFERENCES

PAOLETTI (C.)	*Toxicologie*
DESVIGNES (A.)	*Cryptogamie et Technique Bactériologique*
BORY (M.)	*Microbiologie*
MIOCQUE (M.)	*Chimie Organique*
GUIGNARD (J.L.)	*Botanique Générale*
GOUNELLE (J.C.)	*Physiologie*
BINET (P.)	*Biologie animale*
COMBET-FARNOUX (C.)	*Chimie Organique*
PLAT (Mme M.)	*Législation et Déontologie Pharmaceutiques*
DELACOUX (E.)	*Pharmacie Chimique*
ADOLPHE (C.)	*Physique*
GUERNET (M.)	*Chimie Analytique et Bromatologie*
DIDRY (J.)	*Mathématiques*
KHODADAD (P.)	*Chimie Minérale et Minéralogie*
PERLES (R.) (F.F.)	*Chimie Biologique*
YONGER (J.) (F.F.)	*Chimie Analytique*
RIVET (J.) (F.F.)	*Chimie Générale et Minérale*
HAZEBROUCQ (F.F.)	*Physique*
ETIENNE (J.) (F.F.)	*Mathématiques*
MESTRE (J.) (F.F.)	*Botanique*
BOURRINET (P.) (F.F.)	*Hygiène, Education Sanitaire*
SOULEAU (Ch.) (F.F.)	*Chimie Générale et Minérale*

CHEFS DE TRAVAUX PRATIQUES

AGNERAY (J.)	*T.P. Chimie Biologique 3e année*
ASTIN (C.) (F.F.)	*T.P. Physique 1re année*
AYMARD (F.F.)	*Physiologie*
BARNIER (Mlle S.) (F.F.)	*Mathématiques*
BERNARD (Mlle J.)	*T.P. Microbiologie*
BESANCON (P.) (F.F.)	*Mathématiques*
BIGET (Mme M.P.) (F.F.)	*Mathématiques*
BLANC (Mme J.)	*E.D. Chimie Organique*
BONALY (Mme J.) (F.F.)	*T.P. Botanique*
BOURNIQUE (Mlle C.) (F.F.)	*T.P. Physiologie Végétale 2e année*
BRALET (M.) (F.F.)	*T.P. Zoologie 1re année*
CARLIER (A.)	*C.E.S. Pharmacie Galénique Industrielle*
CARRE (D.) (F.F.)	*Chaire de Physique (Mathématiques)*
CENAC (Mme J.) (F.F.)	*C.E.S. Parasitologie Pharmaceutique et Technique*
CHARPENTIER (Mme M.)	*E.D. Chimie Minérale et Générale 1re année*
CHOIX (Mlle M.)	*T.P. Pharmacie Galénique 3e année*
CLAIR (Mlle G.) (F.F.)	*E.D. Essais des drogues végétales*
COMPAGNON (P.) (F.F.)	*E.D. Chimie Organique*
DAGRON (Ch.)	*E.D. Chimie Générale et Minérale 2e année*
DAVY (J.) (F.F.)	*C.E.S. Biochimie*

DECAUDIN (Mlle M.Th.)	*T.P. Parasitologie 4e année*
DELCOURT (A.) (F.F.)	*T.P. Botanique*
DREUX (C.)	*C.E.S. Electrochimie Appliquée à l'Analyse*
DUMANT (Mlle G.)	*C.E.S. Contrôle des Médicaments (Physicochimie)*
DUCLOS (J.P.)	*Chaire de Chimie Organique*
DUPONT (Mme Ch.)	*T.P. Pharmacodynamie 4e année*
ETIENNE (G.)	*T.P. Pharmacie Galénique 2e et 3e années*
FAURE (Mme L.) (F.F.)	*E.D. Chimie Organique 1re année*
FLEURY (Mlle S.)	*E.D. Chimie Analytique Qualitative*
FOGLIETTI (Mlle A.M.) (F.F.)	*T.P. Chimie Biologique 3e et 4e années*
GAYRAL (P.) (F.F.)	*Zoologie 1re année*
GOURSAT (Mlle M.J.) (F.F.)	*E.D. Botanique 1re année*
HAMON (M.)	*T.P. Chimie Analytique Quantitative*
HARISPE (J.)	*T.P. Chimie Organique 2e année*
HENRY (J.)	*T.P. Chimie 4e année*
HUBERT (Mme J.)	*C.E.S. Bactériologie Pharmaceutique et Technique*
JULIEN (R.) (F.F.)	*E.D. Chimie Générale et Minérale*
JUND (Mlle Y.)	*C.E.S. Microbiologie*
LALEGERIE (P.) (F.F.)	*C.E.S. Biochimie*
LAROCHE (J.)	*T.P. Physique 2e année*
LEBOEUF (M.) (F.F.)	*C.E.S. Pharmacotechnie Chimique et Galénique*
LEDUC (Mme Y.)	*T.P. Chimie 4e année*
LEGER (Mme N.)	*Parasitologie 4e année*
LELUC (R.)	*T.P. Microbiologie 4e année*
LEMONNIER (A.)	*T.P. Chimie Analytique Quantitative*
LEVILLAIN (P.)	*E.D. Chimie Analytique*
LIKFORMAN (J.)	*E.D. Physique 1re année*
LONGEVIALLE (Mlle M.)	*E.D. Botanique 1re année*
MACCARIO (J.) (F.F.)	*Mathématiques 1re année*
MAHUZIER (G.) (F.F.)	*T.P. Chimie Analytique Qualitative*
MANDEREAU (J.)	*C.E.S. Pharmacotechnie Chimique et Galénique*
MARTIN FRERES (H.)	*T.P. Chimie Minérale 1re année*
MAUGUEN (Y) (F.F.)	*Chaire de Physique*
MICHELET (Mlle A.) (F.F.)	*E.D. Chimie Générale et Minérale 2e année*
MORIN (Mlle H.)	*C.E.S. Pharmacodynamie et Essais biologiques des Médicaments*
MOULIN (P.) (F.F.)	*T.P. Physique 1re année*
N'GUYEN PHU LICH (F.F.)	*C.E.S. Toxicologie et Etudes sanitaires*
NOTTEGHEM (Mme J.) (F.F.)	*T.P. Zoologie 1re année*
PARIS (M.)	*C.E.S. Contrôle des Médicaments (Biologie)*
PESTIS (J.)	*T.P. Anatomie et Physiologie 2e année*
POULLAIN (P.)	*C.E.S. Hématologie*
QUENEZ (P.) (F.F.)	*Chaire de Chimie Générale et Minérale*
ROBERT (Mme M.)	*C.E.S. Immunologie Générale et Appliquée*
RODIER (N.) (F.F.)	*T.P. Physique 2e année*
ROLLEN (Mlle A)	*T.P. Botanique 1re année*
ROUSSELET (F.)	*Biochimie Appliquée*
ROUSSELET (Mlle R.) (F.F.)	*T.P. Essais des Drogues végétales*
SEILLER (Mme M.) (F.F.)	*C.E.S. Pharmacie Galénique et Industrielle*
STRUPLER (Mlle N.)	*T.P. Chimie Générale et Minérale 1re année*
THUONG CONG TRIEU	*T.P. Chimie Analytique Quantitative*
TROUPEL (Mlle S.) (F.F.)	*T.P. Chimie Analytique Qualitative*
VIERFOND (J.M.) (F.F.)	*E.D. Chimie Organique 1re et 2e années*
VILLERS (J.) (F.F.)	*Physique*

BIBLIOTHEQUE

RUYSSEN (Mlle Y.) ✻	*Conservateur en Chef*
LAVAUD (Mlle S.), ✻	*Conservateur*
DESGRIPPES (Mme A.)	*Conservateur*
BOUVRESSE (Mlle A.M.)	*Bibliothécaire*

A Monsieur le Professeur G. DILLEMANN,

Professeur de Législation, Déontologie et Histoire de la Pharmacie,

En hommage respectueux à celui qui a bien voulu me guider et m'aider de son expérience et de sa bonté.

A Madame le Professeur M. PLAT,

Maître de Conférences,

En témoignage de gratitude et de profond remerciement pour la direction éclairée qu'elle a bien voulu m'apporter pour cet ouvrage.

A Monsieur le Professeur A. QUEVAUVILLER,

Professeur d'Hygiène et d'Education Sanitaire,
Chevalier de la Légion d'Honneur,

pour l'aide précieuse dont il a consenti à me faire bénéficier.

A MON FILS,

A MA FEMME,

sans l'amour et le dévouement de laquelle rien n'eût été possible.

A MA GRAND-MERE,

A MES PARENTS,

A TOUS CEUX QUI ME SONT CHERS.

INTRODUCTION

Le Dictionnaire Français Illustré des Mots et des Choses ou Dictionnaire Encyclopédique des Ecoles, des Métiers et de la Vie Pratique « à l'usage des Maîtres, des familles et des gens du Monde » de MM. LARIVE et FLEURY (édition de 1889), nous apprend que **répartir** c'est **« répondre sur le champ ».**

Ce sens figuré est devenu un sens propre pour les Répartiteurs :

— C'est l'Arrêté du 3 octobre 1962, qui impose à tout Répartiteur d'assurer dans les 24 heures la livraison de ses clients habituels et relevant de son secteur de Répartition.

— Ce sont les obligations quotidiennes des Répartiteurs qui atteignent parfois 11 livraisons par jour pour certaine officine, chiffre record à notre connaissance.

Ce verbe inchoatif signifie : partager, distribuer. Ce second sens serait le plus exact.

Il correspond aux livraisons, par les Répartiteurs, de médicaments et d'articles de parapharmacie aux Pharmaciens d'Officine.

J'emploierai volontairement le nom de Répartiteur et non celui légal de Grossiste-Répartiteur, car de plus en plus, les Pharmaciens d'Officine passent pratiquement leurs commandes à l'unité afin d'éviter un gonflement de leurs stocks provoqué inévitablement par les achats en « commandes groupées » ou en « lignes lourdes » génératrices d'avantages commerciaux plus importants.

Un historique nous présentera d'abord les Répartiteurs.

L'activité de ceux-ci est strictement réglementée. De très nombreux textes en principes inclus dans le Code de la Santé Publique définissent les obligations que doivent respecter les Répartiteurs.

Citons plus particulièrement :

— l'Ordonnance du 4 février 1959
— le Décret du 5 avril 1960

} constituant le régime général sous lequel la profession pharmaceutique vit actuellement.

— l'Arrêté du 3 octobre 1962 sur «l'obligation des grossistes-répartiteurs en ce qui concerne l'approvisionnement des officines en médicaments ».

— l'Arrêté 25.502 du 5 avril 1968 (paru au B.O.S.P. du 9 avril 1968) relatif aux prix de vente des spécialités pharmaceutiques.

Ces impératifs législatifs et réglementaires constitueront notre premier chapitre.

Le deuxième chapitre nous initiera au fonctionnement des établissements de Répartition.

Leur situation économique sera présentée dans un troisième chapitre.

Le quatrième chapitre sera consacré à la lutte perpétuelle qu'ils doivent soutenir contre les divers facteurs tendant à empêcher leur fonctionnement normal : la Sécurité Sociale, l'Administration, les fabricants de produits pharmaceutiques, les pharmaciens d'officine, le système bancaire, l'Etat par ses arrêtés économiques tendant à infléchir dans le sens qu'il désire leur activité, le Marché commun.

Enfin, la conclusion essaiera de projeter dans un avenir assez bref, les perpectives de cette profession : ses espoirs et ses craintes. Nous essaierons de voir de quoi le Demain des Répartiteurs sera fait et si même il existera un demain pour les Répartiteurs tels que nous les connaissons sous leur forme actuelle.

HISTORIQUE

G. MOLL, dans un ouvrage non encore publié, nous apprend que :

« Les Répartiteurs ont vu leurs premiers ancêtres au cours de la période allant du XIII[e] siècle à la loi de Germinal an XI. A cette époque, ce sont des importateurs-droguistes qui approvisionnent des colporteurs

« Ces colporteurs vendent des drogues sur les foires aux apothicaires, chirurgiens, épiciers.

« On parle, en 1777, de « marchands-droguistes.

« La loi de Germinal, promulguée le 11 avril 1803, donne une réglementation de la profession pharmaceutique, mais les fabricants et les Répartiteurs qui n'existaient pas, ne sont pas prévus. »

En 1852, est créée la Pharmacie Centrale de France.

La première des trois maisons dont la fusion donnera le futur O.C.P., à l'heure actuelle Société Anonyme au capital de 21.387.125 F, fait son apparition en 1885.

C'était un « Commissionnaire en spécialités ».

La commission en spécialités fut, au début, exercée par les marchands d'accessoires en pharmacie qui fournissaient aux pharmaciens les articles autres que la droguerie et les produits chimiques. La spécialité n'était, vers le milieu du siècle dernier, qu'un à-côté, de la profession pharmaceutique, et ce n'est que vers 1870 qu'elle commença de prendre quelque importance.

Au fur et à mesure de son développement, la nécessité des commissionnaires s'imposa. Ce furent les premiers Répartiteurs. Ils étaient également fabricants et droguistes et beaucoup plus droguistes que fabricants.

Il existait alors une surabondance de « drogues » qui amena la Législation Pharmaceutique à prévoir la place des « droguistes » jusque dans le Code de la Santé Publique de 1956.

C'est seulement après la première guerre mondiale que se fait la poussée d'industrialisation, entre 1920 et 1939.

Le C.N.P.F. est fondé au début de 1919, rue Bonaparte, sous l'égide de l'Association des Syndicats Pharmaceutiques de France.

Après s'être consacré plus spécialement dans les premiers mois de sa création, à surveiller la qualité des produits livrés aux pharmaciens, le C.N.P.F. s'attacha, par la suite, à l'exploitation des spécialités pharmaceutiques dont il pressentait l'énorme développement.

Un organisme autonome, le S.A.G. (Service d'Achat des Groupements) se créait à Paris, dans le même temps.

Son dessein était d'assurer l'approvisionnement des « groupements parisiens » constitués entre pharmaciens pour l'achat en commun de spécialités.

L'importance grandissante que prirent tout de suite ces groupements qui fonctionnaient dans différents quartiers de la capitale, incita le S.AG. à fusionner avec le C.N.P.F. qui devint la plus importante coopérative française de distribution de spécialités pharmaceutiques.

L'augmentation progressive des affaires traitées révéla l'insuffisance du capital et il apparut que le cadre coopératif était trop étroit. Une transformation dans sa forme s'avéra indispensable pour le C.N.P.F. qui devint alors une Société Anonyme Confraternelle au capital de 2.625.000 F.

Quant à l'O.C.P. après avoir exercé son activité, depuis ses origines, dans le vieux quartier pharmaceutique du Marais, il a maintenant regroupé ses Services parisiens, rue des Ardennes, dans de nouveaux locaux répondant mieux à ses besoins.

Le troisième Répartiteur sur le plan national (et parisien) est l'ILE-DE-FRANCE, Société Anonyme au Capital de 7.508.390 F. Elle s'est développée à partir d'un terrain situé à Asnières appartenant à M. C. GUYARD, actuel vice-président de la Société.

Premier Répartiteur à s'être intéressé aux machines à cartes perforées dès avant la dernière guerre mondiale, cette société fut également la première à faire appel à la gestion par ordinateurs. La facturation et la tenue des stocks d'un Répartiteur présentant un tel volume et une telle complexité imposent cette solution qui a été suivie progressivement par tous les autres Répartiteurs de France.

Les obligations actuelles de la T.V.A. rendent cet investissement indispensable.

RAISONS DU DEVELOPPEMENT DES REPARTITEURS :

La consommation de médicaments augmente parallèlement au développement du niveau de vie et des lois sociales.

Bernard SUTET, dans une thèse : « L'Industrie pharmaceutique française face au Marché commun », nous dit que :

> « Les Répartiteurs sont les gardiens de la Santé publique. C'est à eux qu'incombe la responsabilité du stock des médicaments dans le cadre de leur rayon d'action, puisqu'ils répartissent le stock de médicaments sur tout le territoire national. En effet, le prix que paierait un pharmacien pour s'approvisionner auprès des Laboratoires serait trop élevé »

En effet, l'approvisionnement direct des pharmaciens auprès des 700 producteurs actuels (il y a seulement quelques années, ils étaient encore plus de 2.000), augmenterait le coût de la distribution et serait de nature à la compromettre gravement.

A noter que les maisons de Répartition de faible importance ont parfois beaucoup plus de fournisseurs que de clients. (La division du nombre des officines pour les différents points de Répartition donnerait une moyenne d'environ 100 clients par point de Répartition).

Le développement prodigieux des spécialités pharmaceutiques a donné aux Répartiteurs une place de choix dans le domaine de la Santé publique. Et ceci, dans l'avenir, ne pourra que se confirmer.

L'évolution du monde moderne nous entraîne vers des **médecines d'attaque** utilisant des produits nombreux, variés.

Il est de plus en plus difficile, pour ne pas dire impossible, pour le pharmacien d'officine de prétendre avoir un stock complet tant en surface qu'en profondeur, de toutes les spécialités existantes. Il compte alors sur la « présence » du Répartiteur pour lui assurer le service de lui livrer rapidement toutes les spécialités qu'on peut être amené à lui demander.

Le Répartiteur est l'intermédiaire indispensable et irremplaçable du médicament spécialisé qui constitue d'ailleurs, de très loin, la majeure partie de ses ventes.

En moyenne :

— 90 % des ventes en spécialités pharmaceutiques :
  95 % en spécialités remboursées
  5 % en produits grand public
— 3 % en produits diététiques,
— 7 % en articles d'accessoires ou de parfumerie.

En 1967, il existait, en France, 151 points de vente représentant 61 établissements de Répartition qui peuvent être divisés en deux grands groupes :

— **Les Sociétés dites capitalistes** qui sont généralement des sociétés anonymes affiliées à la Chambre Syndicale Nationale des Industries et de la Répartition pharmaceutiques et vétérinaires : 83 établissements représentant 24 maisons.

— **Les Sociétés à forme coopérative** et les **Sociétés dites confraternelles** affiliées à la Chambre Syndicale Nationale de la Répartition pharmaceutique : 47 établissements représentant 22 maisons.

et 21 établissements représentant 15 Répartiteurs non syndiqués.

Il y a donc, 151 points de vente pour 15.000 officines environ.
A noter qu'en France, aucune officine n'est éloignée de plus de 100 km d'un Répartiteur.

Les Répartiteurs totalisent environ 73 % des ventes de spécialités

pharmaceutiques. Les 27 % restant représentent les ventes en direct des Laboratoires fabricants de produits pharmaceutiques aux pharmaciens d'officine.

Les commandes sont livrées le plus fréquemment par camionnettes, mais différents modes de transport peuvent être utilisés.

L'importance des différents Répartiteurs est très variable.

Certains sont à compétence nationale et ont des succursales dans la France entière. Par contre, tel grossiste installé dans un petit village ne possède qu'un rayon d'action limité, ne dépassant guère les limites de son département.

Pour juger de leur importance économique, signalons que l'O.C.P. par exemple, le premier Répartiteur français sur le plan national, était à fin 1966, la 24e entreprise commerciale française (classée par les capitaux propres : 47.049 F) (« Entreprise », n° du 27-10-66). Il est peut-être après Félix Potin et Prénatal, mais quand même avant Uniprix, la Redoute (et l'on sait le développement actuel des ventes par correspondance), les Grands Magasins du Louvre et le Groupe Mielle.

Voici par ailleurs, ses autres classements :

Chiffre d'affaires

Troisième rang : 1.254.569.000 F

Effectif

Huitième rang : 3.775 personnes

Cash Flow

Quatorzième rang : 9.233.000 F

Investissements

Huitième rang : 8.665.000 F

CHAPITRE PREMIER

LÉGISLATION FRANÇAISE DES ÉTABLISSEMENTS DE RÉPARTITION

Les Répartiteurs ne bénéficient pas d'une législation conçue dès l'origine spécialement pour eux.

Les premiers textes traitent des « Etablissements de préparation et de vente en gros ».

On faisait la distinction suivante :

— Etablissement réunissant à la fois des opérations de fabrication et de vente en gros : **fabricant.**

— Vente en gros seule aux pharmaciens de produits en « l'état » (article R 5106) : **grossiste-répartiteur,**

puisqu'il fallait bien différencier deux activités totalement différentes, mais l'on sent bien que le problème constant traité par le législateur est principalement le problème des établissements de fabrication.

Il en résulte, lorsqu'on aborde la question de la législation s'appliquant aux Répartiteurs, une impression de non homogénéité due aux trois faits suivants :

1. Une partie est commune avec les établissements de fabrication. Un article du Code de la Santé publique traite un problème particulier concernant le fabricant. Un alinéa termine souvent l'article en le complétant pour prévoir éventuellement une adaptation pour le cas particulier du Répartiteur.
   Il s'agit, somme toute, d'un tronc commun de base Fabricant/Répartiteur de la législation.

2. Mais bien sûr, on ne peut enfermer tous les problèmes dans une solution mixte. Aussi, a-t-il bien fallu, par voie d'arrêté, traiter du problème propre du Répartiteur.
   Cette législation propre du Répartiteur est constituée par l'arrêté du 3 octobre 1962.

3. Enfin, il faut noter que tous les problèmes ne peuvent être prévus à l'avance.
   L'Etat prend souvent des arrêtés à but économique pour infléchir la politique de ceux qu'il veut contrôler.
   Ces arrêtés sont souvent communs aux fabricants, aux Répartiteurs et aux pharmaciens d'officine.

Nous verrons successivement :

— **Section I :**
Le tronc commun de base Fabricant/Répartiteur.

— **Section II :**
Les obligations propres aux Répartiteurs.

— **Sections III :**
Les arrêtés économiques frappant les Répartiteurs.

SECTION I

LE TRONC COMMUN DE BASE FABRICANT/REPARTITEUR

I — DEFINITIONS

L'arrêté R 5106 précise qu'est grossiste-répartiteur « tout pharmacien ou toute société pharmaceutique propriétaire... d'un établissement se livrant à l'achat en vue de la vente en l'état aux pharmaciens de produits », visés par l'article L 596 venant d'être modifié par l'ordonnance n° 67.827 du 23 septembre 1967 donnant notamment une définition plus large du médicament.

Cette ordonnance apporte des modifications au Code de la Santé publique pour moderniser la réglementation de la pharmacie française et permettre un rapprochement de cette dernière avec les normes actuellement en vigueur chez nos partenaires de la Communauté Economique Européenne.

L'article R 5107 énumère les différentes personnes pouvant être considérées comme pharmaciens grossistes-répartiteurs.

Il est prévisible que cet article sera modifié prochainement en application de cette ordonnance puisque maintenant l'accès des non pharmaciens à la direction des entreprises a été légalisé et élargi.

L'obligation, pour tous les établissements pharmaceutiques, d'être la propriété de pharmaciens — obligation parfois tournée par la pratique du prête-nom — a été supprimée (ce qui entraînera normalement la modification de l'article R 5113-1).

Cependant, un pharmacien doit obligatoirement être associé à la gestion ou à la direction générale de l'entreprise ; il est personnellement responsable de l'application des règles édictées en matière de Santé publique.

L'article R 5107 non modifié prévoit encore que les pharmaciens suivants :

« 1° Les pharmaciens propriétaires des établissements visés à l'article L 596 du Code de la Santé publique.

2° Pour les sociétés visées au même article :

— dans les sociétés anonymes, le président, ainsi que le cas échéant, le directeur général et l'administrateur recevant délégation, dans les cas prévus aux alinéas 4 et 5 de l'article 2 de la loi modifiée du 16 novembre 1940,
— les gérants dans les sociétés à responsabilité limitée et les sociétés en commandite,
— et tous les associés dans les autres formes de sociétés » sont considérés comme pharmaciens-grossistes-répartiteurs.

Il est évident que les pharmaciens cités dans l'article R 5107 sont à même d'assumer leur responsabilité.

En ira-t-il de même dans l'avenir ? Il est permis d'en douter.

L'ordonnance du 23 septembre 1967 prévoit qu'un seul pharmacien sera tenu « de participer à la gestion ou à la direction générale » de la société.

Une chose est d'assurer la direction d'une société.

Une autre chose est d'y « participer ». Un attaché de direction participe à celle-ci. Ce n'est pas lui qui dirige. En tous cas, cette disposition semble incompatible avec ce que l'on exige du pharmacien responsable, à savoir, qu' « il est personnellement responsable de l'application des règles édictées dans l'intérêt de la Santé publique, sans préjudice le cas échéant, de la responsabilité solidaire de la société ».

On continue d'exiger du pharmacien une pleine responsabilité alors qu'on lui retire pratiquement les moyens de l'assumer.

II — PROBLEME DES CUMULS DE PROPRIETE

Les problèmes de cumul des propriétés peuvent se poser de la façon suivante :

a) **Officine plus établissement de Répartition :**
Article R 5112-2 :

« L'exercice de la pharmacie d'officine est incompatible avec l'activité de grossiste-répartiteur. »

b) **Actionnaire ou associé d'une société exploitant un établissement de Répartition plus officine :**

L'article R 5114-4 que nous verrons plus loin dans l'exercice personnel de la profession, autorise un pharmacien d'officine dans une société composée uniquement de pharmaciens d'officine à y

être associé ou actionnaire. Il peut même être président-directeur général comme nous le verrons.

c) **Etablissement de fabrication plus établissement de Répartition :**

Ce cumul est impossible puisque chacune de ces activités requiert l'enregistrement du diplôme de pharmacien du propriétaire ou des responsables sociaux.

Et, cet enregistrement ne peut avoir lieu, bien entendu, que pour un seul établissement.

Désormais, la législation française doit être considérée dans le contexte du Marché commun pour lequel l'harmonisation des différentes législations européennes pose des problèmes très graves, tout particulièrement à la France, la seule parmi nos partenaires européens à défendre la thèse du pharmacien dans l'industrie pharmaceutique à tous les échelons : mise au point, fabrication, distribution et vente

III — FORMALITES D'OUVERTURE D'UN ETABLISSEMENT DE VENTE EN GROS DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Une autorisation est nécessaire (article L 598). Elle est octroyée maintenant par le Ministre des Affaires sociales — autrefois, par le Ministre de la Santé publique, avant la réunion en un seul Ministère de la Santé publique avec celui du Travail — (article R 5108).

Notons que cette autorisation peut toujours « être supprimée en cas d'infractions aux dispositions » du chapitre du Code de la Santé publique traitant de ces questions « ou des règlements pris pour son application » (article L 598), et que « la création d'une succursale est assimilée à l'ouverture d'un établissement » (article R 5108).

Ces autorisations accordées ne sont valables que deux ans seulement. Passé cette date, et si l'établissement autorisé n'a pas été ouvert, elles deviennent en principe caduques.

Un recours est néanmoins possible en vue d'une prorogation ministérielle, mais à la condition expresse qu'il soit produit une justification avant l'expiration de ce délai de deux ans (article R 5111).

Le Ministre garde la possibilité de ne pas octroyer l'autorisation d'ouverture, mais sa décision de refus doit être motivée (article R 5109).

Il peut également retirer l'autorisation accordée.

Mais, il ne peut le faire sans que l'intéressé « ait été invité à fournir toutes explications » (article R 5112-3).

IV — MODIFICATIONS DANS L'AMENAGEMENT OU L'EMPLACEMENT D'UN ETABLISSEMENT DE VENTE EN GROS DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Elles doivent faire «l'objet d'une déclaration aux Services de la Santé publique » (article R 5110).

Les transferts de locaux doivent, en outre, être signalés à l'Ordre des Pharmaciens.

V — FONCTIONNEMENT DES ETABLISSEMENTS DE VENTE EN GROS DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Les établissements de Répartition suivent la loi commune.

Les pharmaciens qui en sont responsables « doivent exercer personnellement leur profession », précisent à la fois l'article L 599 et l'article R 5114-1, afin d'assurer par des diplômés la surveillance de tous les actes pharmaceutiques pouvant être accomplis dans un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques.

Cette surveillance implique bien sûr l'inscription au Conseil de l'Ordre, section C, et l'enregistrement du diplôme. « Le diplôme ne peut être enregistré que pour un seul établissement » (article R 5114-2).

On sait que l'Ordre National des Pharmaciens comporte six sections dont la section C groupant à la fois les pharmaciens droguistes et les Répartiteurs.

Un Conseil Central gère cette section C. Il est composé de huit membres nommés ou élus pour quatre ans, par tous les pharmaciens inscrits dans cette section.

Ce Conseil Central comprend actuellement notamment M. le Professeur PARIS, nommé par le Ministre chargé des Affaires de la Santé publique, présentement le Ministre des Affaires sociales, sur la proposition du Ministre de l'Education nationale et M. NICAISE, Chef du Service régional de l'Action sanitaire et sociale, représentant à titre consultatif le Ministre des Affaires sociales.

Par dérogation « dans les sociétés propriétaires d'établissements de Répartition de produits pharmaceutiques constituées uniquement entre pharmaciens d'officine, les présidents-directeurs généraux ne sont pas astreints à l'enregistrement de leur diplôme pour leur activité de Répartiteur.

Pour chacune de ces sociétés, un directeur technique est inscrit à l'Ordre des Pharmaciens et son diplôme est enregistré » (article R 5114-4).

L'obligation de la surveillance effective de tous les actes pharmaceutiques accomplis dans un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques, entraîne obligatoirement à prévoir :

— d'une part, le remplacement des pharmaciens responsables en cas d'absence ou de décès, et,

— d'autre part, l'engagement d'un certain nombre de pharmaciens-assistants propres à surveiller l'exécution de tous les actes pharmaceutiques.

Revenons brièvement sur ces deux points :

a) **Remplacement des pharmaciens responsables :**

— **En cas d'absence :** Celle-ci ne peut excéder une année (sauf dans le cas de service militaire obligatoire ou de rappel sous les drapeaux).

— **En cas de décès :** « Il doit être aussitôt procédé à la désignation d'un pharmacien pour assurer le fonctionnement de l'établissement.
Ce pharmacien doit être inscrit à l'Ordre des Pharmaciens, son diplôme enregistré pour cette activité.
La durée de la gérance après décès ou du remplacement après interdiction ne peut dépasser un an. » (article R 5114-7).

b) **Les pharmaciens-assistants :**

En Répartition, les actes pharmaceutiques prévus par la législation sont les suivants :
« préparation des commandes en vue de la livraison aux pharmaciens, magasinage, vente et délivrance. » (article R 5115-4).

En conséquence, pour déterminer le nombre de pharmaciens-assistants que doit comporter l'établissement de Répartition, il est tenu compte des personnes qui se livrent aux opérations sus-indiquées.

La proportion de pharmaciens-assistants sera de :

« — un pharmacien-assistant pour un effectif de 40 à 100 ouvriers et employés,

— un deuxième pharmacien-assistant pour un effectif de 101 à 175 ouvriers et employés,

— un troisième pharmacien-assistant pour un effectif de 176 à 275 ouvriers et employés,

et ainsi de suite, par effectif de 100 ouvriers et employés supplémentaires. » (article R 5115-3).

Mme M. PLAT, dans le cahier de l'Institut de Pharmacie Industrielle consacré à la Législation des établissements pharmaceutiques, pense que tous les pharmaciens-assistants doivent être inscrits à l'Ordre (à la section D) même si leur nombre excède le chiffre des assistants rendu obligatoire par les textes, et qu'ils sont tenus de faire enregistrer leur diplôme pour leur activité.

« Ils sont bien entendu, astreints à l'exercice personnel de leur profession. Leur remplacement n'est obligatoire que si leur absence dépasse deux mois. » (article R 5115-5).

« Passé ce délai, l'employeur doit pourvoir à leur remplacement en avisant l'inspection et le Conseil Central de l'Ordre. »

Notons les différences avec les pharmaciens responsables : si l'absence de ceux-ci est inférieure à trois mois, un pharmacien-assistant de l'établissement peut effectuer ce remplacement, à la simple condition qu'il s'y soit engagé par écrit. Bien entendu, ce peut être un pharmacien étranger à l'établissement.

En tous cas, il n'a pas besoin ni de s'inscrire à l'Ordre, ni d'enregistrer son diplôme.

Par contre, un pharmacien remplaçant un pharmacien-assistant doit procéder à cette inscription et à cet enregistrement.

Mais quand l'absence du pharmacien responsable « se prolonge au-delà de trois mois, le remplacement ne peut être effectué que par un pharmacien inscrit à la section D de l'Ordre et dont le diplôme a été enregistré pour cette activité. » (article R 5114-6).

VI — CONDITIONS DE FONCTIONNEMENT DES ETABLISSEMENTS DE VENTE EN GROS DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Ils doivent « fonctionner dans des conditions offrant toutes garanties pour la Santé publique. » (article R 5115-6).

Ces conditions ont trait au contenant («locaux aménagés, agencés et entretenus en fonction des opérations pharmaceutiques qui y sont effectués ») ainsi qu'au contenu (« matériel, moyens et personnel nécessaires à l'exercice de ses activités »).

Ces établissements ne peuvent faire de la publicité que strictement pour leur activité économique « à l'exclusion de toute publicité propre à des médicaments particuliers ». (article R 5054).

SECTION II

LES OBLIGATIONS PROPRES AUX REPARTITEURS

« Les grossistes-répartiteurs doivent posséder un stock de médicaments suffisant pour assurer l'approvisionnement des officines intéressées. La nature et l'importance de ce stock sont fixées par arrêté conjoint du Ministre chargé des Affaires de la Santé, du Ministre de l'Industrie et du Ministre des Finances et des Affaires économiques. » (article R 5115-6).

C'est l'arrêté du 3 octobre 1962 (1) qui impose aux Répartiteurs de

---

(1) Arrêté du 3 octobre 1962 :

OBLIGATIONS DES GROSSISTES-REPARTITEURS EN CE QUI CONCERNE L'APPROVISIONNEMENT DES OFFICINES EN MEDICAMENTS

Article 1er

« Tout établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques visé à l'alinéa 4 de l'article R 5115-6 du Code de la Santé publique ainsi que ses succursales **doivent détenir en permanence un stock de médicaments spécialisés permettant d'assurer l'approvisionnement de la consommation mensuelle des officines du secteur qu'ils desservent et appartenant à leur clientèle habituelle.**

Ce stock de médicaments doit correspondre en nature à une « collection » de spécialités comportant au moins les deux tiers du nombre des présentations de spécialités effectivement exploitées et en importance il doit correspondre à la valeur moyenne des chiffres d'affaires mensuels de l'année précédente. »

Article 2

« Tout établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ainsi que ses succursales doivent être en mesure d'assurer la livraison de toute spécialité exploitée à toute officine faisant partie de leur clientèle habituelle et relevant de leur secteur de répartition et, **dans les 24 heures** suivant la réception de la commande, de toute spécialité faisant partie de leur « collection ».

Ils doivent surveiller leur approvisionnement des spécialités afin d'éviter toute rupture de stock. »

Article 3

« Le secteur mentionné à l'article 2 est constitué par la zone géographique dans laquelle le pharmacien responsable de l'établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques ou de la succursale d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques a déclaré exercer son activité.

Cette déclaration doit être faite au Service Central de la Pharmacie, au Ministère des Affaires sociales, dans les deux mois suivant la publication du présent arrêté ou doit accompagner la demande d'ouverture de l'établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques, ou de la succursale d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques.

Les secteurs seront complétés, selon les nécessités par les localités désignées par le Ministre chargé des affaires de la Santé, dont aucun autre Répartiteur n'assurerait l'approvisionnement. »

détenir en permanence un stock de médicaments spécialisés correspondant en moyenne à un mois de vente aux pharmaciens d'officine d'un secteur géographique déterminé au préalable par le Répartiteur et la livraison à ces pharmaciens sous 24 heures.

Ces obligations de stocks imposées aux Répartiteurs amènent à se poser la question désormais classique :

Y a-t-il trop de médicaments ?

Nous entendons par médicaments, les définitions données dans l'article premier de la directive du Conseil de la C.E.E. du 26 janvier 1965, définitions en voie d'adoption par la France :

1. — **Spécialités pharmaceutiques**

   Tout médicament préparé à l'avance, mis sur le marché sous une dénomination spéciale, et sous un conditionnement particulier.

2. — **Médicament**

   Toute substance ou composition présentée comme possédant des propriétés curatives ou préventives à l'égard des maladies humaines ou animales...

3. — **Substance**

   Toute matière, quelle qu'en soit l'origine, celle-ci pouvant être : humaine, animale, végétale ou chimique...

Tout récemment encore, M. BAS, le 1er janvier 1967 (« Journal officiel » du 11-2-67), dans une question écrite, exposait à Monsieur le Ministre des Affaires sociales que l' « on admettait généralement que l'arsenal thérapeutique d'un médecin évoluait entre 200 et 250 spécialités dont certaines, lorsqu'elles sont abandonnées, étaient remplacées par de nouvelles, mieux adaptées ou supposées mieux adaptées à leurs besoins. Dans de telles conditions, on pouvait se demander si le nombre de spécialités du marché français, environ 11.000 n'était pas trop élevé, alors que celui correspondant au Royaume-Uni n'excédait pas 5.000, celui des Pays-Bas 4.000 et celui de la Suède 1.600 ».

« Il lui demandait si l'on ne pourrait, partant de ces données, tendre vers une limitation numérique des médicaments jugés excédentaires, et, par voie de conséquence, réaliser dans le domaine de la Sécurité sociale des économies sensibles, étant entendu que la **limitation de l'inflation des médicaments ne devrait se faire qu'en s'entourant de toutes les garanties et de tous les avis nécessaires sur le plan médical. »**

C'est l'éternelle confusion entre « Produits » et « Présentations ».

Prenons un exemple :

Le 17-Valérate de Betaméthasone, le plus puissant corticoïde actuellement connu en usage externe est commercialisé par les Laboratoires Glaxo sous le nom de Betneval.

Ce produit est à la disposition des médecins sous **six présentations différentes :**

— Betneval crème, Betneval pommade, Betneval lotion, Betneval - Néomycine crème, Betneval - Néomycine pommade, Betneval - Néomycine lotion

un produit = six présentations

M. BAS confond donc produits et présentations.

Les comparaisons qu'il cite sont donc dénuées de toute signification. Il y avait en France 11.000 présentations. **Il n'y avait pas 11.000 produits.**

En comptant le nombre de médicaments en stock chez les Répartiteurs, on ne dénombre que les médicaments se vendant réellement.

Ceux dont la cadence de vente est très faible sont fournis en « réassort », c'est-à-dire commandés au fabricant à la demande, et ne font évidemment pas partie de la collection normale du Répartiteur.

Cette collection normale de vente comprend actuellement 9.000 **présentations** environ, en France, en moyenne. Sur ce nombre, 4.000 se vendent à une cadence inférieure à une centaine d'unités par mois pour tout le territoire. Seules, donc, 5.000 présentations présentent une importance économique réelle. **Il faut toutefois remarquer du point de vue de la Santé publique que dans ces 4.000 présentations, figurent des produits irremplaçables et devant subsister obligatoirement même si le nombre d'unités vendues est faible.** Tous ces chiffres étant moyens.

Les chiffres étrangers sont difficiles à connaître. On donne en nombre de présentations relevées dans les collections de vente des Répartiteurs étrangers :

— 18.000 pour la Belgique
— 21.000 pour l'Allemagne
— 25.000 pour l'Italie

Par ailleurs, le nombre des présentations existant en France est en constante régression depuis de nombreuses années :

1930	25.000
1941	16.000
1965	11.000
1967	9.000

ceci pour 3.000 produits

soit une moyenne de trois présentations par produit.

Pourquoi 3.000 produits ?

La classification décimale des maladies, utilisée par la Fédération Nationale des Organismes de Sécurité Sociale (F.N.O.S.S.) retient 500 maladies différentes. **Il n'y a donc pas un marché, mais 500 marchés pharmaceutiques distincts** qu'il faut examiner séparément.

Or, il existe en moyenne 6 « produits » par marché, c'est-à-dire par maladie. Donc, 6 x 500 = 3.000 produits.

Il faut de plus ajouter qu'un même médicament peut soigner des maladies différentes, mais qu'une seule maladie peut nécessiter l'emploi de plusieurs médicaments.

Un grand Répartiteur parisien a classé ses présentations suivant leurs fréquences de ventes :

— **Présentations de grande rotation** : plus de 200 exemplaires vendus par mois.

— **Présentations de rotation normale** : de 10 à 200 exemplaires vendus par mois.

— **Présentations de collection** : de 1 à 10 exemplaires vendus par mois.

Répartition des spécialités suivant leur rotation :

Grande rotation	environ	19,3 %
Rotation normale	environ	51,3 %
Collection	environ	23,2 %
		93,8 %
Farines, laits, diététiques		6,2 %
		100 %

Les prescriptions de l'article premier de l'arrêté du 3 octobre 1962 sont dictées par la sagesse. La meilleure preuve en est que beaucoup de Maisons de Répartition détiennent des stocks équivalents à des ventes de six semaines pour tenir compte des délais de livraison des fabricants en province.

Il va sans dire que ces obligations sont très lourdes sur le plan financier.

De plus, nous avons vu que les produits dits de collection représentent le quart des présentations détenues. Or, ce sont des médicaments se vendant à raison de 1 à 10 unités par mois. Les fabricants ne livrent évidemment pas pour quatre unités mensuelles par exemple. Si bien que le quart des présentations en nomenclature sont surstockées et représentent plus d'un mois de vente.

Les dispositions de l'article 3 prévoyant que les secteurs géographiques des Répartiteurs « seront complétés, selon les nécessités par les localités désignées par le ministre chargé des Affaire de la Santé, dont aucun autre Répartiteur n'assurerait l'approvisionnement », montrent bien que les Maisons de Répartition, réserves de médicaments pour l'ensemble du pays, assurent un service public d'où peuvent être en certaines occasions, totalement exclues les préoccupations économiques.

Il y a là un point important qu'il convenait de souligner tout particulièrement.

SECTION III

LES ARRETES ECONOMIQUES FRAPPANT LES REPARTITEURS

Nous allons rappeler en note (1) certains articles de l'arrêté n° 24.828 du 27 juin 1963, bien qu'il soit devenu tout récemment caduc par l'arrêté n°25.502 du 5 avril 1968 relatif aux prix de vente des spé-

---

Note (1)

Arrêté du 27 juin 1963, n° 24.823
(Journal officiel du 29 juin 1963)
MODIFICATIONS DES TAUX LIMITES DE MARQUE BRUT ET DES CONDITIONS DE VENTE DU COMMERCE DES SPECIALISTES PHARMACEUTIQUES

Article premier

« Les taux limites de marque brut applicables aux ventes des spécialités pharmaceutiques définies par l'article L 601 du Code de la Santé publique sont fixés, toutes taxes comprises, comme suit :

Grossiste-Répartiteur : 11,90 %
Pharmacien d'officine : 32 %. »

Article 4

« Les grossistes-répartiteurs sont autorisés à consentir sur le prix limite de vente au pharmacien d'officine des remises destinées à tenir compte de l'importance et de la consistance des commandes.

Ces remises peuvent être immédiates ou différées sous la réserve expresse que leur montant total annuel n'excède pas 2 % du chiffre d'affaires brut de l'exercice.

Entrent en ligne de compte pour le calcul de cette limitation, l'escompte pour paiement comptant dans la mesure où il excède 1 %, et dans les sociétés coopératives d'achat constituées entre pharmaciens d'officine, les répartitions allouées aux sociétaires à l'exclusion de l'intérêt fixe servi au capital.

L'échelle des remises immédiates ne peut excéder l'échelle ci-après établie pour une livraison effectuée en une seule fois, pour une vente portant au minimum sur :

— 50 produits assortis au minimum en 10 lignes de 5 unités identiques : remise maximum de 2 %,
— 100 produits assortis au minimum en 20 lignes de 5 ou 10 lignes de 10 unités identiques : remise maximum de 3 %,
— 200 produits assortis au minimum en 20 lignes de 10 unités identiques : remise maximum de 4 %.

Pour l'application de ces remises, le terme unité correspond à la définition de l'article 3 (chaque présentation différente (par le modèle, par la forme, par le dosage) d'une même spécialité susceptible de faire l'objet d'une commande séparée).

Le dépassement de la limitation prévue aux deux premiers alinéas du présent article pourra entraîner une nouvelle fixation en baisse du taux limite de marque brut fixé à l'article premier pour le grossiste-répartiteur. »

Article 5

« Les... grossistes-répartiteurs ne sont pas autorisés à allouer aux pharmaciens d'officine, sous quelque forme et à quelque titre que ce soit, et notamment, sous forme de fourniture gratuite d'unité supplémentaire, des avantages commerciaux supérieurs aux remises autorisées par les articles... et «4» (grossistes-répartiteurs). »

cialités pharmaceutiques que nous verrons ensuite. Cet arrêté n° 24.823 a régi, en effet, pendant ces cinq dernières années les dispositions commerciales des Répartiteurs. C'est pourquoi, il est indispensable de le connaître, car il explique pratiquement les relations des Répartiteurs avec les Laboratoires fabricants de produits pharmaceutiques d'une part, et avec les pharmaciens d'officine d'autre part.

Comme nous le verrons dans la section V de notre quatrième chapitre, cet arrêté constituait un essai de remise en ordre de la profession secouée par la guerre des remises, improprement appelées, la plupart du temps, des ristournes.

Il faut rappeler les différences existant entre remises et ristournes, les comptables faisant souvent eux-mêmes une confusion.

Voici, ce qu'un Conseil financier nous a répondu à ce sujet :

> « En réponse à votre lettre du... j'ai l'honneur de vous faire connaître que l'Administration a donné des « **ristournes** », la définition suivante : « **remises hors facture** » consenties par les entreprises de vente en gros ou en demi-gros à leurs clients commerçants et payées à ces derniers en fin d'année, soit par chèque, soit de la main à la main avec ou sans reçu. » (Circulaire du 15 juin 1933, n° 2069, page 31).
>
> L'intérêt de cette définition administrative réside en la distinction établie entre **les remises consenties « sur facture »** et **les remises consenties « hors facture »**.
>
> Il résulte de cette distinction que seules les remises ou avantages divers consentis « hors facture » aux pharmaciens doivent être considérées comme constituant des « ristournes » au sens de l'article 240 du Code Général des Impôts et comme devant faire l'objet de la déclaration prévue audit article, sur l'état 2460.
>
> Les déclarations des remises, rabais ou escomptes de caisse n'est donc pas exigée lorsqu'ils sont faits sur les factures. (B.O.C.D., novembre 1933, page 119).
>
> Il s'agit en effet, dans ce cas, d'une simple réduction directe de prix dont la déclaration n'entre pas dans le champ d'application de l'article 240 susvisé ».

Nous verrons comment l'arrêté 24.823 a été transgressé par les Répartiteurs.

La non observation stricte de cet arrêté devait entraîner l'Etat à réagir. Sa réaction fut l'arrêté 25.502 paru au B.O.S.P., le 9 avril 1968.

Cet arrêté fut précédé par les arrêtés 25.418 du 6 octobre 1967 et 25.446 du 2 novembre 1967 portant diminution des prix de vente des spécialités pharmaceutiques qui ont préparé l'arrêté 25.502 relatif aux prix de vente des spécialités pharmaceutiques. Il faut donc les citer, puisque d'une part ils ont régi la profession quelques mois durant et que d'autre part ils ont assuré la transition entre le régime de l'arrêté 24.823 et le régime de l'arrêté 25.502.

L'arrêté n° 25.418 du 6 octobre 1967 paru au B.O.S.P., le 8 octobre

1967, imposait aux Répartiteurs une baisse du prix de vente des spécialités pharmaceutiques, toutes taxes comprises, aux pharmaciens d'officine, de 2,32 %. En compensation, les fabricants qui subissaient également cette baisse dans leurs ventes directes aux pharmaciens d'officine consentaient une baisse de 1,10 % aux Répartiteurs. Cette baisse de 1,10 % abaissait pratiquement la marge des répartiteurs de 11,90 % à 10,80 %. Ce taux de 10,80 % sera indiqué nommément dans l'arrêté n° 25.502.

L'article 5 de l'arrêté 25.418 exemptait de cette baisse :
— les produits visés par l'article 18 de l'arrêté n° 24.822 du 27 juin 1963, c'est-à-dire, les produits dits « Grand Public »,
— les spécialités homéopathiques à nom commun.

L'arrêté n° 25.446 du 2 novembre 1967 paru au B.O.S.P. le 3 novembre 1967 répercutait au public ces différentes baisses que nous venons de voir. Les prix de vente au public des spécialités pharmaceutiques étaient diminuée de 2 % à compter du 9 novembre 1967.

L'arrêté n° 25.502 du 5 avril 1968 relatif aux prix de vente des spécialités pharmaceutiques, paru au B.O.S.P. du 9 avril 1968 officialisait la marge de 10,80 % pour le Répartiteur.

Au demeurant, voici à titre indicatif **la récapitulation des principaux arrêtés ayant modifié le prix des spécialités pharmaceutiques depuis 1952 (toujours en baisse, bien entendu) :**

22.216 - Prix à la production des produits spécialisés 22.217 - Modification des conditions de vente 22.218 - Taux limite de marque brut	Septembre 1952
23.528 - Prix des produits homéopathiques	Août 1957
23.701 - Cadre des prix des produits spécialisés	Août 1957
23.702 - Taux de marque brut et conditions de vente des produits spécialisés	Août 1957
23.774 - Prix à la production des produits spécialisés	Décembre 1957
24.427 - Fixation des prix des produits importés	Juillet 1960
24.538 - Arrêté modifiant le tarif pharmaceutique national	Juin 1961
24.639 - Arrêté complétant et modifiant le tarif pharmaceutique national	Juillet 1962
24.822 - Prix de vente à la production des produits pharmaceutiques spécialisés	Juin 1963
24.823 - Taux limite de marque brut et conditions de vente des produits pharmaceutiques spécialisés	Juin 1963
25.418 - Diminution des prix de vente des spécialités pharmaceutiques	Octobre 1967
25.446 - Diminution des prix de vente des spécialités pharmaceutiques	Novembre 1967
25.502 - Relatif aux prix de vente des spécialités pharmaceutiques	Avril 1968

Cet arrêté 25.502 est fondamental. C'est sous son régime que non seulement les Répartiteurs, mais tous les membres de la profession pharmaceutique, vont devoir vivre maintenant.

Nous sommes obligés de citer en note (1) les principaux passages intéressant tout particulièrement la Répartition.

Note (1)

Article 1er

« Les prix de vente à la production, hors taxe à la valeur ajoutée, licitement pratiqués à la date d'entrée en vigueur du présent arrêté pour les spécialités pharmaceutiques définies par l'article L 601 du code de la Santé publique sont modifiés comme suit :

a) Par dérogation aux dispositions de l'arrêté n° 24.873 du 12 septembre 1963, les prix de vente à la production, hors taxe, des produits commercialisés avant le 31 août 1963 pourront être majorés de 4 % au maximum lorsque ces prix sont inférieurs ou égaux à 2,40 F.

b] Les prix de vente à la production, hors taxe, des autres produits sont obligatoirement diminués au minimum de :

1 p. 100 pour les prix compris entre 3,83 et 5,75 F
2 p. 100 pour les prix compris entre 5,75 et 7,20 F
3 p. 100 pour les prix compris entre 7,20 et 9,58 F
3,50 p. 100 pour les prix compris entre 9,58 et 12,00 F.
4 p. 100 pour les prix supérieurs à 12,00 F.

Les prix de vente à la production, hors taxe, à prendre en considération pour l'application du présent article s'entendent abstraction faite de la diminution temporaire de 1,10 p. 100 instaurée par l'arrêté n° 25.418 du 6 octobre 1967. »

Article 16

« Les taux limites de marque brut applicables aux ventes des spécialités pharmaceutiques définies par l'article L 601 du code de la Santé publique sont fixés, taxe à la valeur ajoutée comprise, comme suit :

Grossiste-répartiteur : 10,80 % (multiplicateur 0,121),
Pharmacien d'officine : 34,96 % (multiplicateur 0,5377).

Article 19

« Les fabricants et leurs dépositaires sont autorisés en ce qui concerne les ventes aux grossistes-répartiteurs à établir des barèmes d'écarts de prix destinés à tenir compte de l'importance et de la consistance des commandes.

Les grossistes-répartiteurs et, dans le cas d'une vente directe au pharmacien d'officine, les fabricants et leurs dépositaires sont autorisés, pour les mêmes motifs, à consentir des remises sur les prix limites de vente aux pharmaciens d'officine.

Les échelles de ces écarts de prix destinés à tenir compte des économies de frais généraux sont librement déterminées par les intéressés.

Les barèmes correspondants doivent être déposés à la direction du commerce intérieur et des prix du département où est situé chacun des établissements de préparation en gros, de vente en gros ou de distribution en gros répondant à la définition de l'article L 596 du code de la Santé publique.

Les fabricants et leurs dépositaires ainsi que les grossistes-répartiteurs ne sont pas autorisés à pratiquer des remises ou des avantages de quelque nature qu'ils soient non prévus par les barèmes déposés. »

Article 22

« Pendant un délai de quarante jours à compter de la date de publication du présent arrêté, les fabricants auront la possibilité d'écouler sans modification de l'étiquetage, les stocks des spécialités qui, à la date précitée, étaient entièrement prêtes pour la vente et déjà étiquetées conformément aux dispositions antérieurement applicables.

Dans ce cas et jusqu'à l'expiration de ce délai :

a) les ventes, toutes taxes comprises, des fabricants aux grossistes-répartiteurs, seront facturées sur la base des prix licitement pratiqués par application des dispositions des arrêtés n° 24.822 et 24.823 du 27 juin 1963 et n° 23.873 du 12 septembre 1963, obligatoirement diminués de 5,06 %.

Première constatation à la lecture de cet arrêté : c'est le troisième changement de prix depuis le 8 octobre 1967, soit en 6 mois : baisse de l'arrêté n° 25.418, baisse due à l'instauration de la T.V.A. au stade de l'officine (les Répartiteurs soumis à la T.V.A. avant le 1er janvier 1968 à un taux de 20 % pour les spécialités pharmaceutiques voyaient celui-ci abaissé à 16 2/3 % : de ce fait, la baisse de 2,32 % de l'arrêté n° 25.418 se transformait en baisse de 6,23 %), baisses et hausses, suivant les produits, décrétées par l'arrêté 25.502.

Les Répartiteurs facturant leurs livraisons de produits en se servant de cartes perforées, étaient donc obligés chaque fois de détruire leurs stocks de cartes et d'en créer de nouveaux.

Une interprétation toute personnelle de l'article 19 allait amener les fabricants à vouloir essayer de réduire à 9,80 % la marge prévue à 10,80 % par l'article 16.

Nous reverrons ces problèmes dans la section V de notre quatrième chapitre.

Comme à la parution de chaque nouvel arrêté se posait le délai d'écoulement des stocks. Cette fois, le problème était rendu encore plus ardu par les événements de Mai 1968 et les grèves qui s'en sont suivies.

L'Administration tenait compte de ces faits, et au début de juin 1968, avertissait que les délais d'écoulement des stocks fixés pour les Répartiteurs par l'article 23, étaient officiellement prolongés de 20 jours.

---

b) Les ventes, toutes taxes comprises, des fabricants aux pharmaciens d'officine seront facturés sur la base des prix définis à l'alinéa a), obligatoirement diminués de 6,23 %. A l'expiration de ce délai, les stocks non encore écoulés seront obligatoirement étiquetés et vendus aux nouveaux prix. »

Article 23

« Pendant un délai de soixante jours à compter de la date de publication du présent arrêté, les ventes, toutes taxes comprises, des grossistes-répartiteurs aux pharmaciens d'officine et relatives aux spécialité en stocks, étiquetées conformément aux dispositions antérieurement applicables, seront facturées, jusqu'à l'expiration du délai précité, sur la base des prix licitement pratiqués par application des arrêtés n° 24.822 et 24.823 du 27 juin 1963 et n° 24.873 du 12 septembre 1963, obligatoirement diminués de 6,23 %.

A l'expiration du délai précité, les stocks non écoulés et encore étiquetés aux anciens prix seront obligatoirement vendus aux nouveaux prix. »

Article 26

« Les dispositions des arrêtés n° 25.418 du 6 octobre 1967 et n° 25.446 du 2 novembre 1967 cessent d'être applicables à compter de la date d'entrée en vigueur du présent arrêté.

Les dispositions des arrêtés n° 24.822 et 24.823 du 27 juin 1963 cessent d'être applicables à compter de la date d'entrée en vigueur du présent arrêté, sauf en ce qui concerne les spécialités vétérinaires et les ligatures chirurgicales et accessoires de chirurgie sous tube de verre scellé. »

Article 27

« Les dispositions du présent arrêté ne s'appliquent pas :

1° aux spécialités homéopathiques à nom commun,

2° aux spécialités pharmaceutiques qui font l'objet de publicité auprès du public. »

CHAPITRE II

FONCTIONNEMENT D'UN ÉTABLISSEMENT DE RÉPARTITION

Cette étude n'a la prétention ni d'être exhaustive, ni de décrire l'organigramme idéal d'un établissement de Répartition. Simplement, elle constitue une « moyenne générale » des schémas d'organisation des différents établissements de Répartition.

Les services nécessaires au fonctionnement d'une maison de Répartition peuvent se diviser en quatre groupes de services :

1° Les Services Administratifs.
2° Les Services d'Approvisionnement
3° Les Services de Ventes.
4° Les Services Annexes.

I — LES SERVICES ADMINISTRATIFS

Ils assurent l'administration de l'établissement. On trouve généralement :

— **Une Direction Générale,**
— **Un Secrétariat Général,**
— **Un Service Administratif**

proprement dit s'occupant des assurances, des accidents provoqués aux camionnettes de livraisons ou par elles, des recours juridiques, du paiement des actionnaires, etc.

— **Une Comptabilité,**
— **Une Caisse** recevant les encaissements journaliers rapportés par les chauffeurs-livreurs
— **Un Economat** contrôlant généralement trois types de dépenses :

a) **Frais entraînés par les livraisons :** essence consommée, huile, entretien et réparation des véhicules de livraisons, contrôle du kilométrage effectué et de la consommation d'essence, etc.
b) **Frais entraînés par le restaurant d'entreprise :** un établissement de Répartition ayant un personnel nombreux à nécessairement une cantine.
c) **Frais entraînés par les divers imprimés utilisés et par les fournitures de bureau :** service très important compte tenu des très nombreuses quantités d'imprimés consommés chaque jour pour l'établissement des commandes, la facturation, etc.

— **Un Service du Personnel,** pour assurer la gestion du Personnel.

— **Un Service Social,** également, vu l'ampleur des effectifs d'un établissement de Répartition.

— **Un Service Mécanographique,** assurant un double rôle essentiel :

a) l'établissement de la facturation journalière,

b) la tenue des stocks et les commandes aux fournisseurs.

— **Un Service d'Archivage,** fonctionnant généralement maintenant par microfilms.

Revenons sur deux services :

— la Comptabilité,

— et surtout sur le département Mécanographique destiné à prendre de plus en plus de développement et à chapeauter les services Comptabilité, Paye du personnel, Fournisseurs, etc.

COMPTABILITE

Elle assure le dépouillement de tous les documents comptables, afin de tenir les différents journaux :

— Journal des achats aux fournisseurs,
— Etat récapitulatif des achats,
— Bordereaux des encaissements par les chauffeurs-livreurs,
— Journal des ventes à terme.
— Journal des ventes au comptant.
— Etat récapitulatif des ventes.

De plus en plus ce service peut être pris en charge par le Service Mécanographique.

COMPTABILITE MECANOGRAPHIQUE

La majorité des écritures de comptabilité générale proviennent des résultats obtenus lors du traitement de la comptabilité clients et de la comptabilité fournisseurs.

La comptabilité complète comprendra, outre ces éléments, les cartes qui seront à perforer à partir des différents brouillards de trésorerie et d'opérations diverses de la comptabilité générale.

De simples passages en trieuses et en ordinateur fourniront les journaux auxiliaires et le Grand Livre, donnant ainsi tous les éléments pour obtenir mensuellement un compte d'exploitation et un bilan.

a) **Comptabilité clients :**

La carte créée lors de la facturation est reproduite et interprétée. Ces cartes accompagnent le journal des ventes de la journée et sont envoyées au service de la comptabilité clients.

Dès leur réception, on vérifie si le total du montant des cartes est égal à celui indiqué sur le journal des ventes.

Les cartes sont considérées comme cartes de règlement et en-

voyées au service Mécanographique, accompagnées d'un bordereau d'accompagnement sur lequel sera aligné le total des montants des ventes.

Cette vérification présente les avantages suivants :

— Contrôle du nombre de cartes,
— Ajustement permanent entre la comptabilité et le service mécanographique.

b) **Comptabilité fournisseurs :**

Le principe est identique à celui de la comptabilité clients.

L'impression par le service mécanographique de bons de commandes prévalorisés permet un contrôle rapide lors de la réception des commandes. Toute erreur ou changement de prix étant immédiatement détecté en mettant en parallèle bon de livraison et bon de commande prévalorisé.

DEPARTEMENT MECANOGRAPHIQUE

AVANTAGES DE LA MECANOGRAPHIE
POUR L'ELABORATION DES FACTURES

— Rapidité,
— Diminution des erreurs (calculs effectués auparavant manuellement et transmissions nombreuses),
— Meilleure présentation,
— Obtention d'éléments statistiques permettant une gestion plus éclairée de l'entreprise.

Domaines d'application :

— Facturation,
— Comptabilité,
— Service commercial,
— Gestion des stocks,
— Approvisionnement,
— Service du Personnel (paye).
— Renseignements statistiques commerciaux ou autres.

En plus d'une facturation particulièrement rapide, on peut mettre les ordinateurs au service de la gestion des stocks, problème d'ordre général, mais fort important chez un Répartiteur, où ceux-ci atteignent des valeurs très élevés.

On peut également, par exemple, étudier un coefficient correcteur de l'éclatement grossiste applicable aux ventes d'une spécialité pharmaceutique.

En effet, chaque laboratoire pharmaceutique réalise la partie la plus importante de ses ventes (73 % environ) par l'intermédiaire des Répartiteurs pharmaceutiques. Un éclatement départemental de ses ventes lui permettra d'étudier une pénétration correspondante par rapport à un indice de pénétration départementale, calculé chaque trimestre par le club Inter-Laboratoires. Cela lui permettra le contrôle de son département Visiteurs Médicaux. Les laboratoires ne disposent actuel-

lement, pour tenter d'aboutir à ces résultats, que des éclatements communiqués annuellement seulement par les Répartiteurs. Ces éclatements présentant trois inconvénients :

1. Valables au niveau de la profession, ils le sont déjà moins au niveau du Laboratoire et encore moins par rapport à un produit.
2. Ils ne sont communiqués qu'annuellement avec au moins un trimestre de décalage (et même avec deux trimestres pour les nombreux Répartiteurs qui arrêtent leur exercice à fin septembre).
3. Enfin, il est permis de douter de la rigoureuse exactitude des résultats donnés.

Il est possible, avec l'appoint de la mécanographie et à l'aide de formules mathématiques d'apporter une amélioration très sensible aux résultats donnés par les éclatements Répartiteurs actuels.

On procède à un découpage de la France correspondant à des régions autonomes, à l'intérieur desquelles les Répartiteurs qui sont établis exportent une faible partie de leur chiffre, et inversement, les grossistes qui sont extérieurs, importent un minimum du chiffre de cette région.

Dans ces régions, on retient bien entendu les départements représentatifs à l'exception de ceux de faibles importance ou qui, étant approvisionnés par un trop grand nombre de Répartiteurs, ne peuvent donner de renseignements suffisamment précis. On regroupe ces départements représentatifs pour former une région.

On peut obtenir le genre de renseignements suivants en prenant la Région Parisienne comme exemple :

% exporté	% réalisé	Départements	% réalisé	% Inter-Labo 1964		Répartiteurs	% activité nationale 1964	% exporté
		76						
7,46	87,51	27 - Eure		0,76		1 M.C.P.R. - Rouen	3,62	8,11
		60 - Oise		1,12		O.C.P. - Rouen	0,89	12,19
		76 - Seine-Mar.	96,56	2,68				
				4,56	4,56			
		75						
		75 - Seine		14,80		O.C.P. - Paris-Ardennes	6,57	3,36
		77 - S.-et-Marn		1,08		2 C.N.P.F. - Paris	5,76	2,39
		78 - S.-et-Oise	85,54	5,10		I.F.P. - Asnières	4,72	1,30
						O.C.P. - Paris-Province	0,88	6,14
				20,98	20,98		22,44	
					25,54			

Ce genre d'étude a été mis au point par les techniciens d'IBM et peut être appliqué par les Répartiteurs pour évaluer la pénétration d'un Répartiteur concurrent dans leur sphère d'influence ou pour décider, par exemple, l'implantation d'une nouvelle succursale.

INCONVENIENTS DE LA MECANOGRAPHIE

Le coût du service est très élevé.

De plus, on peut craindre que les impératifs commerciaux des maisons fabricant le matériel mécanographique incitent celles-ci à suggérer à leurs clients de louer les modèles d'ordinateurs les plus récents qui ne sont pas forcément les mieux adaptés aux besoins présents et futurs des entreprises concernées.

En outre, les principaux fabricants de matériel mécanographique désirent « placer » leurs propres ingénieurs dans les entreprises louant leur matériel. Ils contrôlent ainsi d'une façon parfaite le marché du travail dans leur branche. Ces ingénieurs apprennent leur métier au détriment des entreprises qui achètent leurs services, et les entreprises qui refusent cette solution engagent pratiquement des techniciens contrôlés et suivis par les fabricants de matériel mécanographique. Les techniciens de l'Informatique savent que leur avenir est fonction non de l'opinion des chefs d'entreprises qui les utilisent, mais des responsables des fabricants de matériel mécanographique et se comportent en conséquence.

Enfin, la mécanographie est toujours présentée sous un jour avantageux avec un argument choc : diminution des frais de personnel. Cela est loin d'être vrai, au début tout au moins.

MATERIEL MECANOGRAPHIQUE

Etudions maintenant le matériel mécanographique utilisé par la majorité des Répartiteurs français.

Ensembles à cartes perforées

Ce sont des matériels permettant d'exécuter automatiquement les différentes fonctions élémentaires du traitement de l'information : écriture, tri, calcul, etc. ; mais dont la mise en œuvre exige l'établissement d'un support spécial : la carte perforée.

Au prix d'un effort de préparation qui va se traduire par une transformation en perforations de tous les caractères écrits, chiffres ou lettres sur lesquels doit porter l'exploitation, on substituera une lecture mécanique des perforations à la lecture de l'employé.

Tenant compte du programme qui lui aura été communiqué et des caractéristiques des perforations lues, les machines se chargeront du déroulement du processus de calcul, antérieurement effectué « à la main ».

A noter que si la carte perforée la plus généralement utilisée, est divisée en 80 colonnes, il existe des cartes de 21 à 160 colonnes.

Pour effectuer les perforations dans les cartes, on utilise des machines dites perforatrices.

On peut, à la rigueur, prendre connaissance des informations por-

tées sur la carte en analysant à l'œil, la position des perforations dans chacune des zones qu'elle contient. Mais si cette consultation doit se répéter fréquemment, et si elle doit être faite par des personnes non exercées, il devient indispensable de transcrire en clair la valeur des perforations.

Les machines assurant ce rôle, sont des traductrices.

Un type de poinçonneuse peut assurer perforation et écriture en clair.

Ensembles électroniques de gestion :

Comme les ensembles à cartes perforées, il s'agit de matériels à fonctions multiples, susceptibles de prendre en charge les différentes phases du traitement de l'information par exploitation d'informations de bases portées sur des supports spéciaux.

— **Les supports :**

Les informations doivent être portées sur l'un des supports suivants:
— carte perforée,
— bande perforée
— ruban ou disque magnétique,
— carte magnétique.

L'établissement du support a lieu par procédé manuel — touches des claviers des perforatrices, cartes et bandes perforées, très exceptionnellement, rubans magnétiques — ou en sous-produit d'une opération principale effectuée sur machine à cartes perforées, par exemple.

Les données portées sur carte ou bande perforées peuvent être introduites directement dans le calculateur, mais elles sont plus couramment transcrites sur carte ou bande magnétiques.

— **Les calculateurs électroniques :** contiennent cinq organes fondamentaux :

— organe d'entrée des données et des programmes,
— organe de mémoire,
— organe de calcul et traitement logique,
— organe de sortie,
— bloc de commande.

a) **L'organe d'entrée** est affecté à la lecture des données portées sur l'un ou l'autre type de support.

b) **L'organe de mémoire :** les données sont lues et vont s'enregistrer dans la mémoire qui va les stocker pendant toute la phase de traitement :

— d'une part, les données sur lesquelles s'effectueront les opérations,
— d'autre part, les instructions (programmes) qui règleront le processus d'exécution.

Les mémoires recevront également les résultats du traitement effectué sur les données de base.

La mémoire se présente comme une série de cases numérotées, dans lesquelles viennent se loger les informations, le numéro servant à identifier la « case » étant appelé **l'adresse de la mémoire.**

Les cases ou éléments de mémoire ont une capacité donnée et peuvent recevoir chacune un certain nombre de lettres ou de chiffres, constituant un mot ou unité d'information. Presque toujours, elles se prêtent indifféremment à l'enregistrement des instructions ou des données à traiter.

c) **L'organe de calcul et traitement logique** contient des dispositifs pouvant effectuer des calculs : additionneurs, multiplicateurs, etc... ou des analyses logiques : comparateurs.

Les éléments lui sont envoyés par la mémoire à laquelle ils sont restitués, l'opération une fois effectuée, avec les résultats.

d) **Les organes de sortie** ont pour objet de recevoir les résultats élaborés par le calculateur et sont constitués :
— de machines imprimantes,
— de matériels destinés à la confection des supports qui permettront de conserver ces résultats sous une forme assimilable, par la machine, en vue d'une réexploitation ultérieure.

e) **Le bloc de commande** a pour rôle d'assurer la coordination et le déroulement logique des opérations : tout d'abord, en lisant et exploitant les instructions, puis en règlant les interventions des différentes données dans les organes de traitement.

A noter que la vitesse de lecture des bandes magnétiques peut dépasser 100.000 caractères à la seconde.

Ajoutons, qu'il est possible d'effectuer **en simultanéité** plusieurs opérations : par exemple, lecture d'une bande magnétique, opérations arithmétiques, inscription sur une bande des résultats, ce qui accroît encore la puissance de ces ensembles électroniques de gestion.

Cette analyse rapide nous permet de constater l'importance de **l'organe de mémoire,** pour la rapidité et la facilité des calculs demandés à l'ordinateur.

Si les données précédentes ne sont pas stockées dans une mémoire suffisamment importante, cela impose :
— d'une part, d'établir sur un support les résultats précédemment calculés et d'archiver ces supports,
— d'autre part, avant de nouveaux calculs, de chercher dans les archives et éventuellement d'établir de nouvelles données, en composant un nouveau support pour le nouveau travail demandé à l'ordinateur.

Voyons, après cette rapide étude d'ensemble, plus en détail les machines composant les ensembles électroniques de gestion.

Perforatrices :

Elles perforent suivant une codification préétablie des cartes pour inscrire les données que l'on veut y faire figurer, afin de permettre une vérification. Les cartes sont toujours visibles. Une opératrice expérimentée peut atteindre 10.000 perforations à l'heure.

Vérificatrices:

Elles vérifient l'exactitude des données (aussi bien alphabétiques que numériques) imprimées sur la carte.

Trieuses :

Elles trient les cartes perforées appartenant à une certaine classe (caractérisée par des éléments communs), et peuvent les classer soit par ordre alphabétique, soit par ordre numérique.

Les trieuses modernes peuvent dépasser 2.000 cartes à la minute.

Lecteurs-perforateurs :

Les lecteurs lisent les quatre-vingts colonnes que comportent généralement les cartes perforées.

Les perforateurs perforent les cartes colonne par colonne. Cet ensemble comprend également des dispositifs d'impression des cartes.

Il faut remarquer que les trois opérations : lecture, perforation et impression sont vérifiées par l'appareil lui-même.

Les lecteurs-perforateurs peuvent donc :

— soit lire les cartes sans procéder à des perforations,
— soit lire les cartes et procéder à des perforations,
— soit perforer les cartes sans les lire,
— soit lire les cartes, les perforer et les imprimer, etc.

Il est bien évident que la vitesse de perforation va dépendre du nombre des perforations demandées.

Il n'en est pas de même pour l'impression où tout ce qui doit être imprimé, l'est simultanément.

Imprimantes :

Les imprimantes modernes atteignent 900 lignes à la minute. Ce résultat qui peut paraître remarquable est dû à l'impression simultanée

de lignes entières de caractères, par marteaux déclenchés par électro-aimants. Ces marteaux étant placés en face de roues, correspondent à chaque espacement de caractère. Chaque roue comprend tous les caractères pouvant être imprimés.

Il n'en demeure pas moins que si remarquables que soient ces performances, ces organes constituent des organes freins, la vitesse de calcul des unités centrales étant nettement supérieure à celle des organes d'entrée et de sortie.

Unités centrales :

Elles appliquent à une série d'opérations, un programme prédéterminé à l'avance.

Les programmes sont placés dans les unités centrales, dès le début du travail demandé. L'unité centrale peut ainsi suivre le programme fixé et ordonner les opérations réalisées par les autres machines reliées à elle suivant un schéma conçu pour obtenir les résultats désirés.

Les unités centrales contiennent non seulement des instructions fixées par le programme, mais également les données en cours de traitement.

De plus en plus, on s'oriente inévitablement vers l'acquisition de mémoires à rubans magnétiques et surtout à disques venant compléter le matériel classique et permettant une gestion quasi-instantanée des stocks.

Ce matériel est en plein devenir.

Il est encore très cher et ses délais d'obtention fort longs (8 mois minimum actuellement pour obtenir des disques).

Les délais d'obtention de matériel sont tels qu'actuellement il faut penser la structure du service mécanographique telle qu'elle sera dans deux ou trois ans, les machines actuelles étant alors périmées, et ce délai nécessaire pour l'obtention des nouvelles machines.

En mécanographie, il faut travailler dans la prospective.

II — LES SERVICES D'APPROVISIONNEMENT

Ils assurent l'approvisionnement en médicaments qui seront livrés aux officines et veillent à maintenir les stocks à un niveau compatible avec :

— l'équilibre d'exploitation,

— les obligations de l'arrêté du 3 octobre 1962 prescrivant aux Répartiteurs de posséder au moins les deux tiers des spécialités effectivement exploitées en France et correspondant en importance à la valeur moyenne des chiffres d'affaires mensuels de l'année précédente.

Nous trouvons généralement :

— Un **Kardex** où sont enregistrées les variations de stocks déclanchant les commandes, pour les Répartiteurs non encore équipés en mécanographie ainsi que pour ceux qui le sont mais qui ne disposent pas de mémoires sur rubans magnétiques ou de mémoires à disques permettant une gestion automatique et instantanée des stocks. Les kardex sont fabriqués par les établissements Remington & Rand. Ils possèdent l'avantage de présenter sous un très faible volume un très grand nombre de fiches de stocks couchées les unes sur les autres, mais cependant d'un accès très aisé.

— Une **Réception** contrôlant les commandes livrées.

— Des **Réserves** où sont entreposés les médicaments de forte rotation et qui approvisionnent les magasins journellement pour l'exécution des commandes.

— Un **service Fournisseurs** chargé des rapports financiers avec les Laboratoires de produits pharmaceutiques fournisseurs : vérification de leurs factures, des avoirs en espèces ou en nature pour les produits que le Répartiteur a retournés aux Laboratoires : produits périmés en clair, produits périmés en code aux Laboratoires qui les reprennent encore, produits sans vignette, etc.

Pour les maisons de Répartition ayant de nombreuses agences, c'est généralement le service Fournisseurs qui contrôle les fournitures livrées aux agences par le Siège.

Tous les résultats du service Fournisseurs sont transmis à la Comptabilité pour la tenue des livres d'achats.

III — LES SERVICES DE VENTES

Ils commencent par :

— Le **Service du Téléphone** où les problèmes de personnel sont difficiles à résoudre. Aux heures de pointe, avant et après le déjeuner, avant et après le dîner où tous les pharmaciens appellent au même moment, il faudrait une armée de téléphonistes dont le Répartiteur ne saurait que faire lors des heures creuses.

Les enregistrements sur magnétophones ne sont qu'un palliatif car il faut toujours retranscrire les bobines et le contrôle client/téléphoniste

ne se fait plus. A la transcription, si la bobine est cassée ou inaudible, il faut, lorsqu'on le peut, rappeler le client pour reprendre la commande.

Les Répartiteurs, malgré l'inconvénient des heures de pointe où tous les pharmaciens appellent en même temps, au dernier moment pour être servis dans le minimum de temps, juste avant le départ normal des tournées de livraison, préfèrent, en général que leurs clients les appellent.

En effet, dans le cas contraire, le pharmacien qui a un client (ou plusieurs) dans son officine interrompra sa commande téléphonée pour servir son (ou ses) client. De ce fait, la téléphoniste reste en attente, et pendant qu'elle attend que le client reprenne sa commande, elle se trouve bloquée et ne peut plus recevoir d'appel de l'extérieur.

Les commandes sont enregistrées sur feuilles séparées pour les commandes ordinaires, les commandes groupées par cinq, les commandes groupées par 10, et les commandes d'accessoires et de parfumerie.

Les proportions respectives des commandes prises au téléphone et des commandes rapportées par les chauffeurs-livreurs sont en moyenne de :

— 70 % des commandes prises au téléphone,
— 30 % des commandes rapportées par les chauffeurs.

On porte sur les commandes prises au téléphone, les initiales de la téléphoniste, le nom du client, le nom de sa tournée, la date de sa commande, le nombre de feuilles composant cette commande, numérotées de 1/n à n/n, afin de pouvoir vérifier qu'aucune feuille de commande ne soit égarée.

Généralement, le service du téléphone dispose de trois types de cabines :

1° Des cabines réservées aux appels (et qui ne peuvent pas recevoir).

2° Des cabines reliées au standard téléphonique : le standard donne les communications dès leur réception, suivant la disponibilité extemporanée des téléphonistes.

3° Des cabines mixtes.

En plus, il faut noter que généralement les Répartiteurs possèdent des batteries de magnétophones nécessaires pour absorber, aux heures de pointe, l'excédent des communications par rapport aux téléphonistes disponibles.

— LES MAGASINS

Toutes les commandes, soit téléphonées, soit rédigées par les pharmaciens et rapportées par les chauffeurs-livreurs, sont d'abord lues afin de vérifier que le pharmacien n'a pas mélangé les spécialités avec les accessoires et la parfumerie qui sont stockés dans des secteurs

différents. Il est important que les chauffeurs-livreurs rapportent un maximum de commandes. Cela soulage d'autant le service du téléphone.

Beaucoup de Répartiteurs possèdent deux magasins absolument identiques afin de permettre la permutation des employés, d'un magasin à l'autre.

D'autres préfèrent couper leurs magasins en deux salles :

— Produits de A à P par exemple, dans un étage.
— Produits de Q à Z plus les articles de parapharmacie dans un autre étage, par exemple.

Voici à titre indicatif, comment procèdent les trois plus importants Répartiteurs de France :

— **O.C.P.**

A la prise des commandes, les téléphonistes extraient dans un grand bac situé devant elles les cartes perforées correspondant aux produits demandés pour les produits de grande rotation. Les produits de faible rotation sont d'abord transcrits par elles et, les cartes perforées correspondantes sont ensuite extraites d'un deuxième bac. La totalité de ces cartes est transmise à un ordinateur qui assure un classement de la commande en fonction de la disposition des produits demandés dans les magasins.

Cet ordinateur établit l'équivalent d'un bon de commande qui est un programme de parcours d'un chariot automatique, guidé par rails.

Le chariot entreprend le tour systématique de tous les rayons et se trouve automatiquement arrêté devant ceux où sont entreposés les médicaments commandés par les pharmaciens.

Tout n'est cependant pas automatisé : des employés sont chargés de prendre les bons de commande sur le chariot arrêté et de délivrer les quantités demandées et de remettre ensuite le chariot en marche. Celui-ci effectue ainsi, en zig zag, le tour des magasins et passe devant tous les rayons. Son contenu est alors rappelé puis prélevé pour être chargé dans les camionnettes de livraisons.

Donc, un seul grand magasin avec rangement alphabétique des produits.

— **C.N.P.F.**

Le C.N.P.F. possède deux magasins absolument identiques où sont classés en seize salles, les produits, par ordre alphabétique et dans chaque salle, par ordre de rotation.

Les produits tournant le moins fréquemment étant rangés dans le haut des cases, les produits tournant plus rapidement étant à portée de la main et les produits de très grande rotation étant directement placés sous la chaîne d'exécution des commandes ou en « vitrine », c'est-à-dire en façade entre deux salles voisines.

Des employées placent des étuis en matière plastique destinés

à recevoir les cartes perforées dans des caisses placées sur des rouleaux les entraînant mécaniquement et faisant le tour des magasins.

Ces caisses défileront ainsi devant toutes les spécialités classées par ordre alphabétique en seize salles dans chaque magasin. Dans chaque salle, un chef de salle lit la partie de commande qui l'intéresse et une aide-magasinière prend le nombre de produits demandés et les cartes perforées correspondantes : 1, 2, 5 et 10 unités pour les produits de grande rotation, 1 et 5 unités pour les produits à rotation normale et d'une unité pour les produits de collection.

Au bout de la chaîne, les commandes sont contrôlées par des rappeleurs qui extraient les cartes perforées et les reclassent dans l'ordre où le pharmacien a passé sa commande, afin de lui présenter une facture dans le même ordre que sa commande. Le contrôle s'effectue en rapprochant les cartes, les produits et la commande.

Sur un côté de la caisse, on marque ensuite à la craie le numéro du pharmacien dans la tournée. Les caisses sont mises sur un chariot contenant une tournée. Ce chariot sera descendu par ascenseur jusqu'au quai de départ des tournées où les caisses seront finalement rangées dans les camionnettes de livraison.

— **ILE-DE-FRANCE**

Deux magasins :

— Produits de A à P situés sous le service du téléphone.
— Produits de Q à Z plus parapharmacie et divers situés sous le magasin de A à P.

Les livraisons sont situées sous le magasin de Q à Z.

Par gravitation, les feuilles de commande venant du service du téléphone tombent sur une table. Une employée prend dans des bacs devant elle une carte perforée portant le nom et l'adresse du client et une deuxième carte portant les conditions commerciales accordées au client.

Une autre employée prend une caisse, marque à la craie le numéro de la tournée et le numéro du pharmacien dans la tournée, place la commande dans la caisse et les cartes perforées dans un double bac en matière plastique incorporé dans la caisse, elle-même en matière plastique. La caisse numérotée est mise sur une bande de roulement constituée par deux tapis roulants accolés. Le premier tapis servant à la préparation normale des commandes et le deuxième tapis servant à l'exécution des commandes urgentes, ou à permettre de rattraper un retard par rapport à l'heure normale de départ de la tournée, indiquée par un tableau lumineux.

Les caisses passent devant les magasins où les produits sont

rangés dans des présentoirs du type de ceux que nous connaissons bien en pharmacie (contenant des aliments de bébé, par exemple) mais adaptés aux dimensions et aux nombres des produits à servir. Point important : le chargement se fait par derrière sans gêner la personne exécutant les commandes. Les produits disposés sur des plans inclinés descendent par simple gravitation. La forme et la dimension des cases de rangement sont déterminées par la taille des produits.

Avantages : on voit ce qui reste en case, la recharge peut être assurée sans gêner les personnes servant les commandes, les derniers produits rangés étant obligatoirement mis derrière les produits plus anciens. Il n'y a donc pas à sortir les produits restant pour mettre derrière les derniers produits arrivés, comme cela doit se pratiquer en cases fermées.

Derrière ces présentoirs se trouvent les produits de faible rotation.

Le rappel se fait directement sur la chaîne, en deux endroits par magasin.

Les caisses présentent deux bacs en matière plastique pour différencier ces deux rappels. Lors du deuxième contrôle, les cartes de la deuxième partie du magasin sont jointes aux cartes de la première partie. De cette façon, la dernière case reste libre pour les cartes correspondant aux produits situés au magasin inférieur.

De la même façon, les cartes contrôlées à la fin de la première partie du deuxième magasin qui ont été mises dans le deuxième bac libre, sont jointes aux premières et celles que l'on remet dans la deuxième partie du bac pour la deuxième partie du deuxième magasin, sont jointes à la totalité.

Le rappel est ainsi effectué directement sur la chaîne par petites étapes et ne constitue pas un goulot d'étranglement.

Les réponses pour les produits manquants, supprimés, etc. se font directement lors de l'exécution des commandes. Pour ce faire, le service Fournisseurs place en cases avec les cartes perforées des papiers de différentes couleurs : rose pour un manque Fournisseurs, jaune pour les changements de prix, vert pour un arrêt de fabrication. La personne exécutant la commande peut aussitôt mettre la réponse convenable sur la feuille de commande.

Lors du rappel, s'il manque un produit, la carte correspondante est mise sur un petit tapis roulant à hauteur de main d'homme qui s'achemine vers un poste central de contrôle de fin d'étape du premier magasin d'où les caisses descendent soit au deuxième étage pour la suite de la commande, soit directement au départ des tournées, si par hasard, la commande ne comporte aucun produit stocké au magasin inférieur.

Les cartes signifiant un produit demandé par les rappeleurs arrivent par ce tapis roulant. Les produits manquants peuvent être soit pris en magasin, soit demandés en réserve par un autre tapis roulant.

Du poste de contrôle, trois bandes de roulement descendent aux étages inférieurs :

— la première est l'acheminement normal des commandes et descend au magasin inférieur,

— la deuxième est l'acheminement urgent des commandes. Elle descend également au magasin inférieur,

— la troisième est l'acheminement rapide, descendant directement au chargement des tournées.

Le deuxième magasin situé sous le premier est conçu de la même façon que le magasin supérieur.

Lorsqu'un produit est demandé aux réserves, on place une fiche de couleur jaune en face de la case et lorsqu'à la fin du poste de travail les produits n'ont pas encore été envoyés par les réserves, la première équipe place, à l'intention de l'équipe qui va prendre la relève, un petit bloc aimanté de couleur bleue sur la fiche jaune, qui signifie : « ne pas repasser de commande en réserves, commande en cours ».

— LE REGROUPEMENT

Ce service prépare la facturation par le service mécanographique.

Pour ce faire, les doubles des feuilles de commandes lui arrivent venant des Magasins avec les cartes monnaies correspondant aux produits qui ont été livrés aux pharmaciens d'officine.

Ce service classe ces paquets de cartes-monnaies par tournées et par clients.

Cartes-monnaie

Chaque case renfermant les produits pharmaceutiques contient, dans un étui en matière plastique, des cartes préperforées et précalculées dites cartes-monnaie ou cartes au stock.

— **Cartes-monnaie** parce qu'il existe des cartes identifiant un produit avec toutes les indications nécessaires pour procéder à l'établissement de la facturation, prix grossiste, prix pharmacien, prix public, en cartes de 1, 2, 5 ou 10 produits.

— ou **cartes au stock** parce que jointes au stock de produits pharmaceutiques.

Bien entendu, ces cartes-monnaie sont établies en fonction de la

rotation, établie elle-même en fonction des ventes du produit. Des produits de faible rotation n'ont évidemment pas besoin de cartes-monnaie de 10 unités.

Généralement, lorsque les rotations mensuelles de vente sont égales ou inférieures à 30 unités, on ne dépasse pas les cartes-monnaie d'une unité.

Les aides-magasinières extraient d'abord le nombre de cartes-monnaie nécessaire pour exécuter les commandes avant de prendre les produits correspondants dans la case et placent ces cartes dans un étui réservé à cet usage dans les caisses de livraisons, et les produits dans les caisses.

Les cartes servent à la procédure d'établissement des factures. Elles sont ensuite triées et remises en magasin dans les cases correspondantes lors de périodes creuses. Ces cartes ne sont donc pas consommées.

Cette méthode est moins onéreuse que la méthode dite perfostyle, où les cartes sont consommées. Dans cette méthode, il n'existe qu'un seul modèle de carte correspondant aux indications du produit, et l'aide-magasinier perfore la quantité correspondante.

Il n'est plus besoin de trier et reclasser ces cartes, donc gain de temps. Gain apparent car de toute façon, le personnel des magasins peut reclasser les cartes lors de périodes creuses. Par contre, on économise le tri en mécanographie

Mais ces cartes sont consommées et coûtent plus cher que les cartes-monnaie traditionnelles.

Le Répartiteurs ont un jeu de cartes perforées, reproduisant le nom et l'adresse de leurs clients sur une carte, leur téléphone sur une autre carte, les conditions commerciales sur une troisième carte, etc.

Ces cartes sont placées devant les cartes-monnaie pour établir l'en-tête de la facture.

Un heureux système a été trouvé par le C.N.P.F., sous forme de liasses dans lesquelles la dernière feuille de la liasse est constituée par une carte préperforée, sur laquelle sont portés le nom et l'adresse du client.

FACTURATION

La facturation est exécutée par la mécanographie.

Les factures sont tirées en un seul exemplaire double. La partie de gauche, par exemple, est envoyée au client, et la partie de droite est conservée par le Répartiteur dans ses archives.

Celles-ci sont conservées sous forme de micro-films.

Cet exemplaire étant double, il n'y a qu'un seul tirage puisque

l'impression se fait par lignes entières ; cette solution est la plus communément adoptée. car étant la plus rapide et la moins onéreuse.

A défaut de ce système, la facture pourrait soit être tirée en deux exemplaires à l'aide de papier carbone ou de papier N.C.R., soit encore imprimée deux fois par l'ordinateur.

LIVRAISONS

Ce service assure les livraisons aux pharmaciens d'officine des produits commandés par eux.

Il assure également le service des réassorts.

Réassorts : Produits ne figurant pas dans la collection normale de vente du Répartiteur. Celui-ci les procure à son client de deux façons :

— soit le Fournisseur est dans la ville ou à proximité immédiate du Répartiteur. Ce dernier envoie alors un coursier et ajoute le produit demandé à la livraison de son client,
— soit le Fournisseur est éloigné du Répartiteur : en ce cas, celui-ci demande à son client pharmacien que le fournisseur lui envoie en direct le produit demandé, le Répartiteur assurant la facturation.

CHALAND

Chaque Répartiteur possède généralement son Chaland où viennent s'approvisionner les pharmaciens les plus proches qui ne peuvent ou ne veulent attendre certains produits entre deux tours de livraisons.

Bien que les Répartiteurs parisiens assurent au moins à leurs clients deux tournées de livraisons par jour, on connaît certains pharmaciens qui ne s'approvisionnent qu'exclusivement au Chaland, certains venant même plusieurs fois par jour.

On se perd en conjonctures sur les mobiles d'un tel comportement, car en plus des tournées normales de livraisons, les Répartiteurs n'hésitent jamais à faire livrer des produits urgents par des chauffeurs restant spécialement à disposition pour ce faire.

EQUIPE HAUT-LE-PIED

Sur le modèle des fameuses « équipes coup de poing » de la métallurgie, beaucoup de Répartiteurs, devant la complexité et l'importance de leurs services, se sont créés des équipes dites Haut-le-Pied constituées par des employés pouvant remplacer des malades ou des absents dans chacun des principaux services de vente : Magasins de spécialités, Rappel, Sortie des Tournées, Chaland, Bureau des Livraisons, Magasins de Parfumerie et d'Accessoires, Poste, etc.

On distingue généralement deux sortes d'employés :

a) Des Haut-le-Pied spécialisés pouvant remplacer des employés d'un service ou d'un petit nombre de services.
b) Des Haut-le-Pied généraux pouvant remplacer tout le monde.

SERVICE DES RETOURS OU DES RENDUS-ECHANGES

Il assure la réception des produits rendus par les Pharmaciens au Répartiteur (erreurs de livraisons, produits cassés, produits périmés en clair).

Ces produits sont contrôlés afin de savoir s'ils ont bien été achetés chez le Répartiteur.

Ils sont alors classés en :
— Produits cassés,
— Produits remis en vente,
— Produits remis en échanges auprès des laboratoires,
— Produits refusés et
— Produits détruits sur la demande des clients qui désirent se voir établir par le Répartiteur un Certificat de Destruction.

Il est intéressant d'avoir des renseignements statistiques venant de la mécanographie, permettant de déterminer quels sont les clients dont la proportion de produits rendus est anormale par rapport à leur chiffre d'affaires.

POSTE

La plupart des établissements de Répartition reçoivent un courrier abondant, notamment les maisons ayant de multiples succursales dans la région parisienne ou en province.

Ce courrier est constitué essentiellement par les commandes passées par les clients ou par les agences demandant des fournitures de médicaments.

Le volume de ce courrier est tel qu'il était nécessaire de créer, dans les plus grandes maisons de Répartition, un service poste, spécialisé, qui ne s'occupe que de la réception du courrier et de son expédition.

L'expédition de ce courrier comporte principalement la facturation des clients à terme c'est-à-dire payant au maximum à 30 jours fin de mois (voir la convention du 15 juin 1967 dont nous parlerons lors de notre quatrième chapitre) ainsi que la facturation des produits livrés aux agences.

SERVICE COMMERCIAL

Le rôle d'un service commercial dans une maison de Répartition est très complexe.

Ses tâches sont très variées, mais elles ressortent principalement de trois grandes préoccupations :

1° Développer le chiffre d'affaires en accroissant d'une part le nombre de clients et en essayant, d'autre part, d'augmenter les achats des pharmaciens déjà clients.

2° Dans le même état d'esprit, il a pour mission également d'essayer de résoudre les litiges pouvant survenir avec la clientèle, le plus rapidement possible.

En effet, un litige non réglé rapidement risque de coûter fort cher et ce, pour deux raisons :

a) Une raison primordiale est d'abord que tout retard apporté à la solution d'un litige risque d'envenimer les rapports fournisseur-client, de mécontenter ce dernier et d'aboutir, dans le plus mauvais des cas, à la perte par le fournisseur de ce client.

b) Mais également, par le fait que tout litige non réglé rapidement entraîne le développement d'un dossier contentieux : échange de lettres, visites d'inspecteurs, rapports, notes de service, etc... d'où perte de temps et perte d'argent.

Cela est si vrai que le groupe Drouot, formé par l'association de cinq compagnies d'assurances, a été la première compagnie d'assurances en France à procéder au règlement de ses litiges par un ensemble électronique de gestion.

A l'heure actuelle, dans leur Centre de Rueil, un ordinateur géant central est relié par liaisons P. et T. privilégiées à des ordinateurs plus petits situés dans une quarantaine de Centres régionaux regroupant chacun environ deux départements.

Les dossiers clients sont mis en mémoire dans l'ordinateur central et chaque centre régional peut lors d'un accident, consulter immédiatement cet ordinateur central, pour procéder d'une manière quasi-instantanée au règlement du litige.

La compagnie a calculé que ses frais de gestion par ordinateurs étaient plus que compensés par les économies réalisées en solutionnant rapidement les litiges.

Cette démonstration du groupe Drouot est largement valable pour n'importe quel service commercial de n'importe quelle entreprise.

3° Etablir toutes les statistiques nécessaires pour suivre l'évolution du chiffre d'affaires de la clientèle, le mouvement de cette clientèle, etc.

Il est important en effet de pouvoir suivre chaque client afin d'intervenir rapidement lorsque l'on constate un fléchissement de son chiffre d'affaires.

Le service Commercial établit également les statistiques d'implantation géographique, les statistiques par tranches de chiffres d'affaires, l'établissement des dossiers clients, la correspondance avec les clients, etc.

SERVICE DOCUMENTATION

De tous temps, les Pharmaciens ont fait appel au service de documentation des Répartiteurs pour leur demander des renseignements sur les différents produits soumis à leur sagacité.

Ces renseignements étant généralement d'ordre pharmaceutique ou médical, la présence de pharmaciens s'imposait donc.

Elle s'imposera de plus en plus dans l'avenir, car avec l'ouverture maintenant du Marché commun, les renseignements demandés par les pharmaciens d'officine concernent de plus en plus souvent des spécialités étrangères. Le Répartiteur est ainsi amené à se constituer une documentation de spécialités étrangères.

Parmi les nombreux ouvrages qui sont à sa disposition, on peut recommander tout particulièrement l' « Index Nominum » (Subsidia Pharmaceutica) édité par le Centre Scientifique de la Société Suisse de Pharmacie à Zürich. Cet ouvrage, à partir des noms communs de spécialités, donne les divers noms sous lesquels ces produits peuvent être distribués dans tous les pays du monde. Il indique, bien entendu, les différents laboratoires fabricants, ainsi que la nature du médicament et sa formule développée.

Il est évident que le Marché commun, en ce qui concerne les produits pharmaceutiques, n'a pas débuté au 1er juillet 1968 si tant est que l'ensemble du Marché commun ait débuté à cette date.

En effet, il faudra avant, harmoniser les différentes législations pharmaceutiques européennes.

Ces différents problèmes seront abordés dans notre quatrième chapitre, mais on peut déjà indiquer, ici, la redoutable dysharmonie entre notre pays et ses partenaires : notre pays étant le seul à exiger des pharmaciens à tous les postes de commande dans la profession.

IV — LES SERVICES ANNEXES

GARAGE

La majorité des Répartiteurs possèdent leurs propres garages où sont effectués non seulement l'entretien des nombreux véhicules de leur flotte : graissage, vidange, changement de pneus, etc., mais également les réparations.

Réparations mécaniques : changement du bloc moteur, par exemple, ainsi que de la tôlerie.

Les véhicules voient donc leurs pièces remplacées au fur et à mesure qu'elles sont usées ou cassées. Une camionnette, avec une même caisse, mais avec un moteur différent, peut effectuer des centaines de milliers de kilomètres.

Cette solution semble nettement moins onéreuse que celle consistant à revendre les voitures à leur constructeur lorsqu'elles atteignent un certain kilométrage fixé à l'avance.

EMBALLAGE-EXPEDITION

Son rôle est d'emballer et d'expédier les produits pharmaceutiques à destination des clients de province ou des agences.

Ce service est en rapport avec :

— d'une part, la S.N.C.F.
— et d'autre part, les principaux transporteurs routiers.

ENTRETIEN

Ce service est très important : il assure l'entretien de l'entreprise, sa sécurité : la réparation et l'entretien de toutes les machines, circuits électriques, chauffage, etc...

L'équipe doit comprendre, sous la direction du Chef de l'Entretien, aussi bien des électriciens que des mécaniciens, des menuisiers, des peintres, etc.

RESTAURANT D'ENTREPRISE

L'effectif d'une maison de Répartition nécessite toujours l'installation d'un restaurant d'entreprise.

Ce service assure la préparation journalière des centaines de repas nécessaires.

CARTONS ET VIEUX PAPIERS

De plus en plus, les laboratoires fabricants livrent leurs produits en cartons et non plus en caisses de bois plus onéreuses et n'assurant pas une meilleure protection.

Ces cartons ne sont pas jetés.

Ils sont récupérés et vendus en étant simplement ouverts et liés ensemble, pour ceux qui sont restés en bon état.

Ceux qui sont en mauvais état sont assemblés par des presses avec les vieux papiers, les carbones, les résidus de la mécanographie (ceux-ci sont très importants : imprimés et cartes), et vendus en balles.

CHAPITRE III

SITUATION ÉCONOMIQUE DES RÉPARTITEURS

Dans sa thèse sur « L'approvisionnement des officines de pharmacie en médicaments », PONS disait :

« ... qu'il est indéniable que, par un curieux paradoxe, les entreprises de Répartition sont elles-mêmes très mal réparties sur l'ensemble du territoire. Si l'on dressait une carte de la Répartition, on constaterait que de nombreux départements sont dépourvus d'organismes Répartiteurs, alors que d'autres sont saturés. On observerait aussi que « la densité » des organismes de Répartition dans un secteur déterminé n'est pas toujours proportionnelle à la densité des officines. »

Et LAURENT, dans « La Pharmacie en France » (Etude de Géographie Economique) affirmait :

« qu'en fait, la majorité des médicaments parvient aux Pharmaciens par les soins de quelques Répartiteurs seulement, maisons spécialisées qui dominent le marché. Les uns sont à la tête d'un réseau national, l'O.C.P., l'action des autres apparaît plus localisée. La prédominance de l'agglomération parisienne comme plate-forme distributrice s'affirme avec le C.N.P.F., l'I.FP. et quelques autres. »

Nous avons d'après les achats des Répartiteurs auprès des laboratoires fabricants établi toute une série de tableaux statistiques reflétant la situation économique des principales maisons de Répartition de France.

PROGRESSION AU COURS DE L'ANNEE 1966
DES VENTES MENSUELLES ET CUMULES
A L'ENSEMBLE DES REPARTITEURS

	Progression des ventes mensuelles à l'ensemble des Répartiteurs	Progession des ventes cumulées à l'ensemble des Répartiteurs
à fin JANVIER	14,25 %	14,25 %
à fin FEVRIER	6,75 %	10,25 %
à fin MARS	2,00 %	7,00 %
à fin AVRIL	15,75 %	9,00 %
à fin MAI	25,25 %	12,25 %
à fin JUIN	17,25 %	13,25 %
à fin JUILLET	11,00 %	12,75 %
à fin AOUT	10,50 %	12,50 %
à fin SEPTEMBRE	6,25 %	12,00 %
à fin OCTOBRE	15,50 %	12,50 %
à fin NOVEMBRE	12,25 %	12,25 %
à fin DECEMBRE	10,75 %	12,25 %

La première colonne « Progression des ventes mensuelles à l'ensemble des Répartiteurs » représente pour chaque mois de l'année 1966 le pourcentage d'augmentation des ventes mensuelles par rapport au volume de ces ventes dans le mois correspondant de 1965.

La deuxième colonne indique en cumul la progression des ventes pour l'ensemble des Répartiteurs.

Il ne faudrait pas déduire de ce tableau que les Répartiteurs ont fait sur l'exercice 1966 une progression de leurs ventes de 12,25 % par rapport à l'exercice 1965.

Il faut déduire, en effet, de l'augmentation de ce chiffre d'affaires, l'augmentation du prix moyen de la spécialité qui est actuellement en France en moyenne de 6 % par an.

Cette augmentation du prix moyen de la spécialité est due à l'introduction de spécialités nouvelles sur le Marché, biais par lequel les fabricants ont pu s'évader du blocage des prix des spécialités plus anciennes.

Les Répartiteurs ont donc fait en moyenne un chiffre d'affaires de 6 à 7 % supérieur à celui de l'année précédente. Ceci est tout juste normal et ne permet guère les investissements qui seraient pourtant nécessaires à la plupart d'entre eux pour la rentabilité de leurs entreprises.

CLASSEMENT DES REPARTITEURS
SELON LEUR CHIFFRE D'ACHAT TOTAL SUR LE PLAN NATIONAL (1)

1 — O.C.P.	32,7 %
2 — C.N.P.F.	7,4 %
3 — I.F.P.	7,0 %
4 — C.E.R.P. de l'EST	4,3 %
5 — C.E.R.P. — ROUEN	3,7 %
6 — C.P.C.	2,7 %
7 — C.E.R.P. — OUEST (Nantes)	2,6 %
8 — C.E.R.P. — LORRAINE (Nancy)	2,5 %
9 — C.O.F. — NIORT	2,3 %
10 — Groupement des Pharmaciens de Bordeaux	1,9 %
	67,0 %

Ce tableau est très parlant : on voit qu'un seul Répartiteur, l'O.C.P. fait à lui seul, à peu près le tiers du chiffre d'achat national (32,7 %) et

(1) Auprès des Laboratoires fabricants de produits pharmaceutiques.

que les trois premiers, l'O.C.P., le C.N.P.F. et l'I.F.P. font à eux trois, la moitié du chiffre d'achat national (47,1 %).

On voit donc que les 58 Répartiteurs restant, se partagent 52,9 % du chiffre d'achat. On peut deviner tout de suite leur importance et le déséquilibre sur le plan de la puissance des entreprises : quelques grands Répartiteurs, une poussière de petits.

Le fait d'avoir un grand nombre de maisons de Répartition, est important puisque par ses réserves, le Répartiteur est le véritable magasin pharmaceutique de la Nation.

Il faut donc que ces dépôts soient répartis sur tout le territoire national, afin de couvrir chacun une petite zone géographique permettant aux Répartiteurs d'assurer la délivrance des médicaments rapidement sur demande. Cette obligation est au demeurant contenue dans l'arrêté du 3 octobre 1962.

Mais si pour les besoins de la Santé publique, il est important d'avoir des dépôts de médicaments bien répartis sur tout le territoire national, on peut d'après les pourcentages des chiffres d'achat, se rendre compte que cet intérêt national entraîne une pluralité de petites entreprises, lesquelles ne pouvant faire qu'un petit chiffre d'affaires, sont pratiquement dans l'impossibilité d'investir pour la rentabilité de leurs exploitations.

Il y a là une menace pour le futur.

Le palliatif, mais combien dangereux serait-il l'adjonction de divers rayons : électro-ménager, etc., comme chez les autres Répartiteurs du Marché commun, à l'exception de la France ?

Il y aurait certainement une rentabilisation des entreprises de Répartition, qui entraînerait malheureusement une dégradation du rôle du Pharmacien dans la chaîne du médicament : de sa production à sa dispensation au public.

Ce problème sera traité avec le Marché commun, au cours de notre quatrième chapitre.

On sait qu'il existe 61 établissements de Répartition, ceux-ci représentant 151 points de vente. On comprendra aisément que chaque point de vente fasse un chiffre d'affaires sur le plan national assez faible.

Le classement des Répartiteurs par points de vente, sur le plan national (tableau de la page 82) a été fait d'après les chiffres d'achat des Répartiteurs de spécialités pharmaceutiques aux laboratoires fabricants.

La première constatation qui s'impose est que ce classement par points de vente semble refléter mieux l'état de la concurrence que le classement des Répartiteurs selon leur chiffre d'achat total, sur le plan national.

En effet; on ne peut comparer que ce qui est comparable : l'O.C.P. doit être ramené, pour ce faire, aux dimensions de la région parisienne

CLASSEMENT DES REPARTITEURS
PAR POINTS DE VENTE, SUR LE PLAN NATIONAL

		Chiffre d'achat de l'année	% du chiffre d'achat Répartiteur
R.P.*	1 — O.C.P.	187.123	6,85 % + 23,72 %
	2 — C.N.P.F.	151.243	5,54 % + 16,94 %
	3 — I.F.P.	129.335	4,70 %
	4 — C.E.R.P. - Rouen	100.575	3,7 %
	5 — C.P.C. - Châteauroux	73.277	2,7 %
	6 — C.E.R.P. - Ouest (Nantes)	72.405	2,6 %
	7 — C.E.R.P. - Lorraine (Nancy)	68.597	2,5 %
	8 — C.O.F. - Niort	62.965	2,3 %
	9 — Group des Phiens de Bordeaux	51.713	1,9 %
	10 — O.C.P. - Lille	46.935	1,7 %

* R.P. : Région Parisienne
Tous ces résultats sont en milliers de francs.

puisque les deux Répartiteurs le suivant au classement sur le plan national ont une vocation à prédominance parisienne.

On voit tout de suite que l'avance de l'O.C.P. est beaucoup moins importante que sur le plan national, puisque les trois premiers Répartiteurs font respectivement 6,85 %, 5,54 % et 4,70 % de chiffre d'achat Répartiteur sur la région parisienne.

On constate que la concurrence est beaucoup plus sévère que ne pourrait le faire croire le tableau du classement des Répartiteurs selon leur chiffre d'achat total sur le plan national.

Les chiffres placés à droite dans la dernière colonne*, indiquent que l'O.C.P. fait proportionnellement 23,72 % de plus de chiffre d'achat que le C.N.P.F. sur la région parisienne, exprimé par rapport au plan national et que le C.N.P.F. fait un chiffre d'achat supérieur de 16,94 % par rapport à celui de l'I.F.P.

Le classement des Répartiteurs de la Région Parisienne (tableau de la page 83) appelle les commentaires suivants :

Dans la Région Parisienne, trois grands Répartiteurs se suivent de très près : l'O.C.P., le C.N.P.F. et l'I.F.P.

* Pour la Région Parisienne seulement.

CLASSEMENT DES REPARTITEURS DE LA REGION PARISIENNE

	Chiffre d'achat de l'année	Classement national	%du chiffre d'achat Répartiteur sur le plan national
1 — O.C.P.	187.123	1	6,85 % + 23,72 %
2 — C.N.P.F.	151.243	2	5,54 % + 16,94 %
3 — I.F.P.	129.335	3	4,70 %
4 — BOURELY	27.657	31	1,0 %
5 — OSCO	16.879	53	0,6 %
6 — C.P.M.	11.943	74	0,4 %
7 — DAUMESNIL	11.094	78	0,4 %
8 — I.P.S.	6.435	110	0,2 %

Tous ces résultats sont en milliers de francs.

Les cinq autres Répartiteurs de la Région Parisienne sont infiniment moins importants, puisqu'à eux cinq réunis, ils ne font seulement que la moitié du chiffre d'achat du troisième grand Répartiteur, l'I.F.P.

On voit du reste, par la colonne « Classement national » que si les trois grands Répartiteurs parisiens sont également trois grands Répartiteurs nationaux, le quatrième Répartiteur parisien, BOURELY, n'est que le trente et unième sur le plan national, et le huitième Répartiteur parisien, l'I.P.S. n'est que le cent dixième sur le plan national.

Il faut noter que ce classement des Répartiteurs de la Région Parisienne est établi par points de vente pour avoir une corrélation sur le plan national.

IMPORTANCE COMPAREE DES « GROUPES » DE REPARTITION SUR LE PLAN NATIONAL

		% du chiffre d'achat total grossiste
O.C.P.		32,74 %
GROUPE C.N.P.F.		
C.N.P.F.	7,4 %	10,1 %
C.P.C.	2,7 %	
GROUPE C.E.R.P.		17,2 %
GROUPE I.F.P.		
I.F.P.	7,0 %	8,5 %
S.C.P.M. Marseille	0,8 %	
C.P. Bourgogne-Auxerre	0,7 %	
TOTAL		68,54 %

Les tableaux précédents pourraient faire croire à une plus grande disparité qu'il n'en existe réellement sur le plan économique.

En effet, les Répartiteurs peuvent faire partie de « groupes » suivant certains accords spéciaux, ou suivant leurs intérêts économiques.

C'est ainsi que l'on pourrait parler d'un groupe C.N.P.F.

Le C.P.C. a quelques attaches avec lui, ce qui augmente l'importance du C.N.P.F. sur le plan national et diminue la marge le séparant de l'O.C.P.

De même, on pourrait parler d'un groupe C.E.R.P. et d'un groupe I.F.P. On verrait à ce moment là que les quatre premiers groupes de Répartition font un peu plus que les 2/3 du chiffre d'achat national, **ce qui démontre une fois encore l'atomicité de la majorité des établissements de Répartition en France.**

GROUPE O.C.P.

Classement O.C.P.		% du Chiffre d'achat total Répartiteur
1	PARIS-19e, r. des Ardennes	6,28 %
2	LILLE	1,7 %
3	NANCY	1,5 %
4	RENNES	1,3 %
5	LYON	1,2 %
6	ROUEN	1,1 %
7	PARIS-4e, r. Francs-Bourgeois	1,0 %
8	DIJON	0,9 %
9	MARSEILLE	0,9 %
10	LE MANS	0,9 %
11	BORDEAUX	0,8 %
12	MONTLUÇON	0,7 %
13	BREST	0,7 %
14	REIMS	0,7 %
15	SAINTES	0,7 %
16	TOURS	0,7 %
17	ANGERS	0,7 %
18	NICE	0,6 %
19	MONTAUBAN	0,6 %
20	PLESSIS-ROBINSON	0,6 %
21	AMIENS	0,5 %
22	TOULOUSE	0,5 %
23	SAINT-ETIENNE	0,5 %
24	LIMOGES	0,5 %
25	VALENCE	0,5 %
26	CHAMBERY	0,4 %
27	TARBES	0,4 %
28	PERIGUEUX	0,4 %
29	GRENOBLE	0,4 %
30	SAINT-QUENTIN	0,4 %
31	ARRAS	0,4 %
32	BAYONNE	0,3 %
33	LORIENT	0,3 %
34	NEVERS	0,3 %
35	VICHY	0,3 %
36	BOULOGNE	0,3 %
37	MOULINS	0,3 %
38	ORLEANS	0,3 %
39	CHARLEVILLE	0,3 %
40	ANNECY	0,3 %
41	CAMBRAI	0,3 %
42	BRIVE	0,2 %
43	LE CREUSOT	0,2 %
44	TROYES	0,2 %
45	RIORGUES ROANNE	0,2 %
46	AURILLAC	0,2 %
47	BOURGES	0,1 %
	TOTAL	**32,7 %**

Ce tableau, qui indique pour le plus important des Répartiteurs français le pourcentage des achats effectués par ses différentes succursales par rapport au chiffre d'achat total national, démontre amplement ce que nous avons pu dire de l'atomicité des maisons de Répartition.

Sur 47 succursales, 40 font moins de 1 % du chiffre d'achat et 22 succursales font moins de 0,5 % du chiffre d'achat national.

Ceci représente 33 % du marché national comportant 47 succursales qui se partagent l'ensemble du territoire. L'O.C.P. emploie 3.775 employés, dont 360 téléphonistes et 480 chauffeurs-livreurs parcourant chaque jour près de 100.000 kilomètres, et traite un chiffre d'affaires de 1.300.000.000 F répartis sur une distribution annuelle de 280 millions de produits et articles différents.

GROUPE C.N.P.F.

	% du Chiffre d'achat total Répartiteur
C.N.P.F.	
REGION PARISIENNE	5,5 %
VALENCIENNES	1,0 %
REIMS	0,3 %
DIJON	0,3 %
TROYES	0,2 %
CAEN	0,1 %
	7,4 %
C. P. C.	2,7 %
TOTAL	**10,1 %**

Ce tableau montre la prédominance de la Région Parisienne qui fait les 3/4 du chiffre d'achat du groupe C.N.P.F., en excluant le Comptoir des Pharmaciens du Centre de Châteauroux, et encore la moitié en y comptant le C.P.C. qui est une société ayant quelques liens d'amitié sans pour autant être une succursale au sens strict de ce terme.

GROUPE I.F.P.

	% du Chiffre d'achat total Répartiteur	
I.F.P.		
ASNIERES	4,7 %	7,0 %
CHALONS-S-MARNE	0,9 %	
LILLE	0,9 %	
AMIENS	0,4 %	
S.C.P.M. MARSEILLE	0,8 %	1,5 %
C.P. BOURGOGNE-AUXERRE	0,7 %	
	TOTAL	**8,5 %**

Encore cette fois, la prédominance de la Région Parisienne est très marquée, même si l'on exclut le S.C.P.M. de Marseille et le Comptoir des Pharmaciens de Bourgogne.

GROUPE C.E.R.P.

	% du Chiffre d'achat total Répartiteur	
C.E.R.P. de l'EST		
BELFORT	1,6 %	4,3 %
SCHILTIGHEIN	1,2 %	
DIJON	0,9 %	
COLMAR	0,3 %	
BESANÇON	0,2 %	
C.E.R.P. — ROUEN (Saint-Etienne-du-Rouvray)	3,7 %	12,9 %
» — OUEST (Nantes)	2,6 %	
» — LORRAINE (Nancy)	2,5 %	
» — CAEN	1,6 %	
» — NORD-EST (Saint-Quentin)	1,0 %	
» — NORD-EST (Lille)	0,9 %	
» — BRETAGNE-NORD (Saint-Brieuc)	0,6 %	
	TOTAL	**17,2 %**

Ce tableau montre que le C.E.R.P. se présente comme le quatrième grand Répartiteur de France. Mais que contrairement aux trois premières maisons, le C.E.R.P. est à vocation régionale.

Il faut bien préciser que cette vocation n'est régionale que par la force des choses et non par conviction solidement établie.

En effet, le C.E.R.P. (Centre d'Etudes de la Répartition Pharmaceutique) s'est constitué par l'association de plusieurs coopératives de Répartition pharmaceutique en province (M.C.P.R., Société Confraternelle des Pharmaciens de Basse-Normandie, etc.).

Il a voulu s'attaquer au bastion parisien, mais il semble que depuis peu il ait renoncé à investir cette place forte, du fait de la solide implantation des trois Répartiteurs primitivement établis : O.C.P., C.N.P.F. et I.F.P.

CHIFFRES D'ACHAT COMPARES — ANNEES 1966 ET 1965

CLASSEMENT DES REPARTITEURS PAR POINTS DE VENTE, SUR LE PLAN NATIONAL

	ANNEE 1966		ANNEE 1965		
	Chiffre d'achat de l'année	% du chiffre d'achat Répartit.	classement	Chiffre d'achat de l'année	% du chiffre d'achat Répartit.
1 — O.C.P.	187.123	6,8 %	1	145.303	6,3 %
2 — C.N.P.F.	151.243	5,5 %	2	131.183	5,7 %
3 — I.F.P.	129.335	4,7 %	3	107.337	4,6 %
4 — C.E.R.P. - Rouen	100.575	3,7 %	4	89.128	3,9 %
5 — C.P.C.	73.277	2,7 %	5	66.150	2,9 %
6 — CERP - Ouest (Nantes)	72.405	2,6 %	6	59.559	2,6 %
7 — CERP - Lorraine (Nancy)	68.597	2,5 %	7	57.787	2,5 %
8 — C.O.F.	62.965	2,3 %	8	53.047	2,3 %
9 — Groupement des Pharciens de Bordeaux	51.713	1,9 %	9	46.738	2,0 %
10 — O.C.P. - Lille	46.935	1,7 %	11	40.406	1,7 %

Tous ces résultats sont en milliers de francs.

Ce tableau de classement des Répartiteurs par points de vente sur le plan national, par les chiffres d'achat comparés des années 1966

et 1965 montre une certaine rigidité des positions acquises d'une année sur l'autre.

Les chiffres d'achat des principaux Répartiteurs majorés de 11,90 % donnent approximativement leurs chiffres d'affaires car la vente des spécialités pharmaceutiques représente, nous l'avons vu, 90 % des ventes d'un Répartiteur. (Il faut multiplier par 11,90 % et non par 10,80 % car ce sont des chiffres de 1965 et 1966, antérieurs aux récents arrêtés économiques qui viennent de frapper la Répartition).

Ces chiffres prodigieux ne laissent finalement que très peu de bénéfices puisqu'il faut en déduire la TVA à laquelle sont soumis les Répartiteurs, les 2% sur l'ensemble du chiffre d'affaires qui étaient légalement autorisés par l'arrêté 24.823 du 27 juin 1963, comme pouvant être distribués aux pharmaciens d'officine en avantages commerciaux — et effectivement versés —, les frais généraux qui sont très élevés dans ce type d'établissements, la part des frais de personnel dans les frais généraux que toute bonne entreprise cherche à réduire au maximum en s'automatisant peut difficilement ici être réduite, car la Répartition est un type d'entreprise pratiquement manuelle d'un bout à l'autre de son exploitation : téléphonistes, magasiniers, rayonnistes, préparateurs de commandes, vérificateurs de commandes, etc.

Cette part énorme de frais de personnel dans les frais généraux obère dangereusement l'exploitation des Répartiteurs puisque ces frais sont en perpétuelle augmentation du fait des mesures légalement prises, avec une grande fréquence, par le législateur.

C'est ainsi que de mars 1966 à juillet 1967, du fait des décisions gouvernementales, les frais de personnel se sont accrus de 13 % pendant cette courte période.

Au cours du mois de mai 1968, à l'occasion de la période de grèves que notre pays vient de connaître, les salaires qui avaient déjà été majorés dans la plupart des établissements de Répartition, au début de l'année 1968 ont été à nouveau élevés de 5 à 7 % au minimum dans la majorité des cas.

Les sommes nécessaires à ces augmentations du personnel ne pourront être trouvées — compte tenu d'une part du pourcentage énorme des frais de personnel dans les frais généraux, et d'autre part du fait que la marge bénéficiaire soit déterminée arbitrairement par l'Etat et non par le biais de la comptabilité analytique de l'entreprise et surtout constamment baissée — que par une décision des Pouvoirs publics modifiant les conditions d'exploitation actuelles des Répartiteurs.

Au début de juillet 1968, la Commission Paritaire réunie pour examiner les problèmes de salaires dans la Répartition pharmaceutique et du droit syndical dans l'entreprise, n'a pas terminé ses travaux. Tout laisse présager que les récentes augmentations de salaires consenties par les Répartiteurs fin mai 1968 afin que leurs personnels repren-

nent le travail, seront dépassées et qu'une nouvelle « rallonge » exigée par la Commission Paritaire soit nécessaire.

Dans ces conditions, les Pouvoirs publics seraient dans l'obligation de modifier autoritairement les conditions d'exploitation actuelles des Répartiteurs.

Tous ces problèmes seront abordés dans notre quatrième chapitre.

CHIFFRES D'ACHATS COMPARES — ANNEES 1966 ET 1965

CLASSEMENT DES REPARTITEURS PAR POINTS DE VENTE, DANS LA REGION PARISIENNE

	ANNEE 1966		ANNEE 1965		
	Chiffre d'achat de l'année	% du chiffre d'achat Répartit.	classement	Chiffre d'achat de l'année	% du chiffre d'achat Répartit.
1 — O.C.P.	187.123	6,8 %	1	145.303	6,3 %
2 — C.N.P.F.	151.243	5,5 %	2	131.183	5,7 %
3 — I.F.P.	129.335	4,7 %	3	107.337	4,6 %
4 — BOURELY	27.657	1,0 %	4	21.638	0,9 %
5 — OSCO	16.879	0,6 %	5	14.464	0,6 %
6 — C.P.M.	11.943	0,4 %	6	11.324	0,5 %
7 — DAUMESNIL	11.094	0,4 %	7	9.675	0,4 %
8 — I.P.S.	6.435	0,2 %	8	6.449	0,3 %

Tous ces résultats sont en milliers de francs.

Même tableau quant à son principe que le précédent, mais classant les Répartiteurs par points de vente sur le plan parisien, en pourcentage du chiffre d'achat par rapport au chiffre d'achat total de la profession.

On peut constater également la rigidité des positions prises.

Les Répartiteurs parisiens, en 1966, se classent rigoureusement dans le même ordre qu'en 1965.

Le tableau plus détaillé des chiffres d'achat des différents Répartiteurs parisiens des quatre trimestres 1966 comparés aux quatre trimestres 1965 (tableau de la page 90) souligne bien la prédominance de la Région parisienne puisque huit établissements de Répartition (sur 61) représentent 20 % du chiffre national.

CP/CN signifie Classement Région Parisienne/Classement National (les trois premiers : O.C.P. - C.N.P.F. et ILE-de-FRANCE ayant une similitude de rang dans ces deux classements).

COMPARAISONS DES ACHATS TRIMESTRES PAR TRIMESTRES DES ANNEES 1966 ET 1965

I — REPARTITEURS PARISIENS

	O.C.P. CP/CN 1	C.N.P.F. CP/CN 2	I.F.P. CP/CN 3	Bourely CP/CN 4/31	OSCO CP/CN 5/53	C.P.M. CP/CN 6/74	Daumesnil CP/CN 7/78	I.P.S. CP/CN 8/110	TOTAL
1er trim. 1966	6,7 %	5,7 %	4,9 %	1,1 %	0,6 %	0,4 %	0,4 %	0,3 %	20,1 %
1er trim. 1965	6,8 %	5,7 %	4,9 %	1,0 %	0,7 %	0,5 %	0,4 %	0,3 %	20,3 %
2e trim. 1966	7,0 %	5,7 %	4,6 %	1,1 %	0,6 %	0,4 %	0,4 %	0,2 %	20,0 %
2e trim. 1965	5,8 %	6,3 %	4,6 %	0,9 %	0,7 %	0,5 %	0,4 %	0,2 %	19,4 %
3e trim. 1966	6,1 %	5,1 %	4,3 %	0,8 %	0,5 %	0,4 %	0,3 %	0,2 %	17,7 %
3e trim. 1965	6,3 %	4,7 %	4,3 %	0,8 %	0,5 %	0,5 %	0,4 %	0,3 %	17,8 %
4e trim. 1966	7,6 %	5,7 %	5,0 %	1,0 %	0,6 %	0,5 %	0,4 %	0,2 %	21,0 %
4e trim. 1965	6,3 %	6,1 %	4,7 %	1,0 %	0,6 %	0,5 %	0,5 %	0,3 %	20,0 %
ANNEE 1966	6,9 %	5,5 %	4,7 %	1,0 %	0,6 %	0,4 %	0,4 %	0,2 %	19,7 %
ANNEE 1965	6,3 %	5,7 %	4,6 %	0,9 %	0,6 %	0,5 %	0,4 %	0,3 %	19,4 %

En % du chiffre d'achat total national.

COMPARAISONS DES ACHATS TRIMESTRES PAR TRIMESTRES DES ANNEES 1966 ET 1965

II — REPARTITEURS REGIONAUX

	C.E.R.P. Rouen CN 4	C.P.C. CN 5	C.E.R.P. Ouest (Nantes) CN 6	C.E.R.P. Lorraine (Nancy) CN 7	C.O.F. Niort CN 8	Group. Pharm. Bordeaux CN 9	O.C.P. Lille CN 10	TOTAL
1er trimestre 1966	3,7 %	2,4 %	2,5 %	2,4 %	2,4 %	1,8 %	1,7 %	16,9 %
1er trimestre 1965	3,6 %	2,8 %	2,4 %	2,3 %	2,5 %	2,1 %	1,7 %	17,4 %
2e trimestre 1966	3,4 %	2,8 %	2,7 %	2,5 %	2,4 %	1,9 %	1,7 %	17,4 %
2e trimestre 1965	3,8 %	2,8 %	2,7 %	2,5 %	2,2 %	1,9 %	1,7 %	17,6 %
3e trimestre 1966	3,6 %	2,9 %	2,9 %	2,3 %	2,4 %	2,0 %	1,8 %	17,9 %
3e trimestre 1965	3,8 %	3,0 %	2,8 %	2,5 %	2,4 %	2,2 %	1,7 %	18,4 %
4e trimestre 1966	3,9 %	2,6 %	2,5 %	2,7 %	2,1 %	1,8 %	1,7 %	17,3 %
4e trimestre 1965	4,3 %	2,9 %	2,5 %	2,7 %	2,1 %	2,0 %	1,9 %	18,4 %
ANNEE 1966	3,7 %	2,7 %	2,6 %	2,5 %	2,3 %	1,9 %	1,7 %	17,4 %
ANNEE 1965	3,9 %	2,9 %	2,6 %	2,5 %	2,3 %	2,0 %	1,7 %	17,9 %

En % du chiffre d'achat total national.

Le tableau des chiffres d'achat des Répartiteurs parisiens de la page 90 est à comparer avec le tableau de la page 91 qui donne sur le même principe, la comparaison des trimestres 1966 et 1965 de l'activité des Répartiteurs régionaux, cette fois.

Sept établissements de Répartition régionaux font en moyenne 17,5 % du chiffre national, alors que les huit établissements parisiens font en moyenne 20 % du chiffre national.

ACTIVITE DES REPARTITEURS PENDANT LE 1er TRIMESTRE 1966

COMPAREE AU 1er TRIMESTRE 1965

1er TRIMESTRE 1966			1er TRIMESTRE 1965	
Classement national	**Répartiteurs**		**Classement national**	
1	O.C.P.	6,7 %	1	6,8 %
2	C.N.P.F.	5,7 %	2	5,7 %
3	I.F.P.	4,9 %	3	4,8 %
24	BOURELY	1,1 %	27	1,0 %
50	OSCO	0,6 %	47	0,7 %
74	C.P.M.	0,4 %	64	0,5 %
76	DAUMESNIL	0,4 %	72	0,4 %
97	I.P.S.	0,3 %	87	0,3 %
4	C.E.R.P. - Rouen	3,7 %	4	3,6 %
7	C.P.C.	2,4 %	5	2,8 %
5	C.E.R.P. Ouest (Nantes)	2,5 %	7	2,4 %
6	C.O.F. Niort	2,4 %	6	2,5 %
8	C.E.R.P. Nancy	2,4 %	8	2,3 %

En pourcentage du chiffre d'achat total national.

Ce tableau ainsi que les suivants nous indiquent trimestre par trimestre l'activité des principaux Répartiteurs.

Les huit premiers Répartiteurs cités, étant les huit Répartiteurs parisiens, les cinq derniers Répartiteurs cités étant les cinq Répartiteurs provinciaux les plus importants.

ACTIVITE DES REPARTITEURS PENDANT LE 2e TRIMESTRE 1966 COMPAREE AU 2e TRIMESTRE 1965

2e TRIMESTRE 1966			2e TRIMESTRE 1965	
Classement national	**Répartiteurs**		**Classement national**	
1	O.C.P.	6,8 %	2	5,8 %
2	C.N.P.F.	5,7 %	1	6,3 %
3	I.F.P.	4,6 %	3	4,6 %
31	BOURELY	1,1 %	28	0,9 %
51	OSCO	0,6 %	47	0,7 %
73	C.P.M.	0,4 %	63	0,5 %
76	DAUMESNIL	0,4 %	75	0,4 %
110	I.P.S.	0,2 %	103	0,2 %
4	C.E.R.P. - Rouen	3,4 %	4	3,8 %
5	C.P.C.	2,8 %	5	2,8 %
6	C.E.R.P. Ouest (Nantes)	2,7 %	6	2,7 %
7	C.E.R.P. Nancy	2,5 %	7	2,5 %
8	C.O.F. Niort	2,4 %	8	2,2 %

En pourcentage du chiffre d'achat total national.

ACTIVITE DES REPARTITEURS PENDANT LE 3e TRIMESTRE 1966 COMPAREE AU 3e TRIMESTRE 1965

3e TRIMESTRE 1966			3e TRIMESTRE 1965	
Classement national	**Répartiteurs**		**Classement national**	
1	O.C.P.	6,1 %	1	6,3 %
2	C.N.P.F.	5,0 %	2	4,7 %
3	I.F.P.	4,3 %	3	4,3 %
44	BOURELY	0,8 %	38	0,8 %
61	OSCO	0,5 %	62	0,5 %
79	C.P.M.	0,4 %	68	0,5 %
94	DAUMESNIL	0,3 %	83	0,4 %
114	I.P.S.	0,2 %	103	0,3 %
4	C.E.R.P. Rouen	3,6 %	4	3,8 %
5	C.P.C.	2,9 %	5	3,0 %
6	C.E.R.P. Ouest (Nantes)	2,9 %	6	2,8 %
7	C.O.F. Niort	2,4 %	8	2,4 %
8	C.E.R.P. Nancy	2,3 %	7	2,5 %

En pourcentage du chiffre d'achat total national.

ACTIVITE DES REPARTITEURS PENDANT LE 4e TRIMESTRE 1966 COMPAREE AU 4e TRIMESTRE 1965

4e TRIMESTRE 1966			4e TRIMESTRE 1965	
Classement national	**Répartiteurs**		**Classement national**	
1	O.C.P.	7,6 %	1	6,2 %
2	C.N.P.F.	5,7 %	2	6,1 %
3	I.F.P.	5,0 %	3	4,7 %
38	BOURELY	1,0 %	25	1,0 %
51	OSCO	0,6 %	48	0,6 %
68	C.P.M.	0,5 %	67	0,5 %
72	DAUMESNIL	0,4 %	69	0,5 %
114	I.P.S.	0,2 %	96	0,3 %
4	C.E.R.P. Rouen	3,9 %	4	4,3 %
5	C.E.R.P. Nancy	2,7 %	6	2,7 %
6	C.P.C.	2,6 %	5	2,9 %
7	C.E.R.P. Ouest (Nantes)	2,5 %	7	2,5 %
8	C.O.F. Niort	2,1 %	8	2,1 %

En pourcentage du chiffre d'achat total national.

CHAPITRE IV

LA LUTTE PERPÉTUELLE DES RÉPARTITEURS

Les Répartiteurs constituent des entreprises concernant la Santé publique. Ils rendent des services dans le cadre d'une économie encore libérale. Ils sont, dès lors, soumis à des pressions étatiques d'une part, et à des pressions commerciales et concurrentes d'autre part.

Une maison de Répartition n'est pas maître de ce qu'elle achète (déterminé par ses ventes), ni des prix auxquels elle achète (fixés par arrêtés ministériels). Elle n'est pas maître de ce qu'elle vend (ce sont les pharmaciens d'officine qui lui passent leurs commandes. Le Répartiteur peut simplement influer sur la « manière » de passer ces commandes), ni des prix auxquels elle vend (prix imposés).

Enfin, elle n'est même pas maître de sa marge bénéficiaire qui lui est fixée autoritairement et arbitrairement par l'Etat.

Cette marge est constamment diminuée, ses frais de personnel constamment augmentés, et nous avons vu quelle part énorme ils constituaient dans les frais généraux. Aussi, ne convient-il même plus à présent de parler de profit, mais tout simplement de survie. Car les difficultés qui assaillent les Répartiteurs, difficultés chaque jour plus nombreuses, ne rendent non seulement moins rentable la gestion des entreprises de Répartition, mais menacent gravement l'équilibre même des entreprises et leur vie

Cette menace que fait peser sur eux l'Etat est accrue par la proximité de la mise en œuvre du Marché commun. Certes celui-ci n'était pas prêt à entrer en vigueur, en ce qui concerne la Pharmacie, au 1er juillet 1968, puisque les différentes législations pharmaceutiques ne sont pas encore harmonisées. Mais il ne s'agit que d'une question de délais. Or, actuellement, les Répartiteurs français bénéficient — si l'on peut employer ce terme — de la marge la plus réduite en Europe. Les deux pôles étant représentés par les Pays-Bas : 16,50 % et par... la France : 10,80 % ! Il y a là, on en conviendra, une menace certaine à brève échéance pour les Répartiteurs français. Mais n'anticipons pas. Nous reviendrons plus loin sur ce grave problème.

Cette situation malaisée due à l'action de l'Etat et à la menace de la concurrence étrangère est encore aggravée par la mentalité bien particulière des partenaires d'amont et d'aval : les laboratoires fabricants de produits pharmaceutiques et les pharmaciens d'officine.

Les premiers sans se rendre compte qu'en affaiblissant les Répartiteurs, ils s'affaiblissent eux-mêmes, car ils sont dans l'incapacité de

distribuer les produits qu'ils fabriquent à tous les pharmaciens d'officine, s'attaquent sans relâche à miner les positions des Répartiteurs. Déjà, alors qu'aux pharmaciens d'officine ils reprennent tous les produits rendus et refusent de faire de même pour les Répartiteurs, diminuant ainsi le volume de leurs pertes et augmentant celui de leurs ventes en direct, de plus, maintenant, interprétant à leur façon l'article 19 de l'arrêté n° 25.502 paru au B.O.S.P. du 9 avril 1968, ils prétendent n'accorder que 10,80 % lors d'une ou deux commandes mensuelles, et pour toutes autres commandes, n'accorder que 9,80 %. Nous reviendrons sur ces problèmes.

Les seconds jouant sur le fait qu'il y a huit Répartiteurs à Paris, par exemple, se livrent à une véritable surenchère pour accorder leur clientèle, sans se rendre compte, que ce faisant, ils jouent ainsi contre eux-mêmes. Tous les trois ou quatre ans, l'Etat jouant le rôle du juge dans «l'Huître et les Plaideurs» renvoie les pharmaciens et... les Répartiteurs dos à dos en diminuant aux uns comme aux autres leurs taux de marque.

Ces deux dernières années, comme nous allons le voir, furent donc encore plus préoccupantes que les années précédentes pour les Répartiteurs.

Nous étudierons successivement :

— **Section I :**

L'évolution générale de la consommation pharmaceutique en France et les problèmes de Sécurité Sociale.

— **Section II :**

Le problème de la T.V.A.

— **Section III :**

Le problème des produits à date de péremption en code.

— **Section IV :**

Le problème des règlements et la position des banques.

— **Section V :**

L'intervention de l'Etat dans les problèmes commerciaux et économiques des Répartiteurs.

— **Section VI :**

Le Marché commun.

SECTION I

L'EVOLUTION GENERALE DE LA CONSOMMATION PHARMACEUTIQUE EN FRANCE ET LES PROBLEMES DE SECURITE SOCIALE

La consommation de médicaments en France se développe tant en valeur qu'en volume (nombre des habitants en augmentation, hausse du niveau de vie, remboursements de la Sécurité Sociale).

Les soins médicaux représentent :

1° des dépenses d'hospitalisation,

2° des produits pharmaceutiques (25 % des dépenses médicales individuelles),

3° des consultations de médecins.

Une étude de la revue « Consommation » a démontré les points suivants :

— Les enfants les plus jeunes consomment le plus grand nombre de produits, mais ces produits sont en moyenne moins coûteux : il en résulte que la dépense finale est moins élevée.

— Le prix moyen des produits consommables augmente avec l'âge mais reste relativement stable à partir de 40 ans.

— Les femmes, jusqu'à 40 ans, consomment des produits pharmaceutiques plus chers que les autres et en plus grand nombre : dépense finale beaucoup plus importante.

— Cette différence diminue pour s'inverser au-dessus de 70 ans.

— Les femmes âgées continuent d'acheter plus de produits que les hommes, mais le prix moyen de ces produits est plus faible : leurs dépenses sont donc inférieures.

NOMBRE DE CONSOMMATEURS EN UN MOIS POUR 100 PERSONNES INTERROGEES (SELON L'AGE ET LE SEXE)

AGE	SEXE		Ensemble des deux sexes
	Hommes	Femmes	
< 2 ans	56.13	39.67	48.91
2 à 9 ans	26.80	25.33	26.07
10 à 19 ans	17.92	22.02	19.89
20 à 29 ans	15.30	27.68	21.99
30 à 39 ans	19.66	33.99	27.13
40 à 49 ans	25.88	33.57	29.83
50 à 59 ans	34.18	40.58	37.44
60 à 69 ans	43.55	52.50	48.63
70 à 79 ans	41.83	48.42	45.80
80 ans et plus	46.77	41.18	43.54
ENSEMBLE	27.43	34.26	30.97

(D'après Labo-Pharma, Problèmes et Technique, n° 152, février 1967, p. 35).

Les comptes de la Nation de l'année 1966 publiés dans le n° 6 d' « Etudes et Conjonctures » de juin 1967, nous permettent d'approcher le problème des dépenses de Santé lié directement à celui de la Sécurité Sociale :

« Les dépenses engagées par les administrations au titre de la santé augmentent encore davantage que les dépenses d'éducation : le progrès des techniques médicales, le souci croissant que les particuliers ont de leur santé, l'amélioration des conditions de remboursement, expliquent la croissance de ces charges, qui consistent à concurrence de 90 % en prestations sociales.

DEPENSES DE SANTE

	Milions de francs			Taux de croissance annuel moyen en valeur en %	
	1959	1965	1966	59/65	65/66
Remboursements (maladie, maternité et accident du travail)					
— Prestations soc.	5.555	15.970	18.121	19,2	13,5
— Assistance ..	934	1.870	1.993	»	»
TOTAL des dépenses ..	6.489	17.970	20.054	19,2	13,5

« L'amélioration des conditions de remboursement est mise en lumière par une comparaison de la valeur respective de la consommation médicale des ménages et des remboursements effectués par les caisses de Sécurité Sociale et les Mutuelles pour les principaux éléments de cette consommation. Plusieurs phénomènes expliquent cette amélioration : l'extension de la couverture sociale à de nouvelles catégories de la population (les agriculteurs en 1961, les personnes âgées, bénéficiaires de l'Allocation aux vieux travailleurs salariés en 1964) et l'augmentation de consommation qui vraisemblablement s'ensuit de la part de ces catégories, mais aussi la progression plus rapide des remboursements « sans ticket modérateur », enfin la politique de conventions avec le corps médical. »

Le pourcentage de couverture des frais pharmaceutiques est en constante augmentation.

Cela constitue donc une charge très lourde pour la Sécurité Sociale.

Mais, d'une part, il faut faire remarquer que le déficit de la Sécurité Sociale vient de deux autres causes :

— arrêts de travail consentis généreusement par les médecins sur simple demande — nous avons enregistré, dans l'établissement où nous travaillons, un arrêt de travail de 10 jours pour une... écharde ! —

— charges supportées abusivement par le régime général de la Sécurité Sociale : Recherche, équipement hospitalier, etc.

et, d'autre part, que ce pourcentage de couverture croissant correspond également à une progressive et juste extension de cette couverture à des catégories de Français qui ne pouvaient en bénéficier jusqu'alors : professions libérales, artisans, etc.

Une approche plus classique du compte des administrations consiste à analyser l'évolution des opérations les plus importantes.

PRESTATIONS SOCIALES VERSEES PAR LES ADMINISTRATIONS

En millions de F.

	Maladie Maternité Décès	Accidents du travail	Prest. famiales	Retraites	Prest. chômage	Total
1959	6.760	1.633	8.922	12.962	33	30.310
1965	18.762	3.804	15.803	29.068	192	67.629
1966	21.225	4.127	16.697	32.949	213	75.211
Taux de croissance annuel moyen						
de 1959 à 1965	18,5	15,1	10,1	14,4	»	14,4
de 1965 à 1966	13,1	8,5	5,7	13,4	10,9	11,2

En pourcentage

COMPARAISON DE LA CONSOMMATION MEDICALE ET DES REMBOURSEMENTS DE LA SECURITE SOCIALE

	1959			1960		
	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture
Pharmacie	3.150	1.405	44,6	3.599	1.721	47,8
Médecins, dentistes, auxiliaires des services médicaux	4.500	1.438	32,0	5.320	1.708	32,1
Hospitalisation et cure	4.120	2.336	56,7	4.660	2.658	57,0
TOTAL	11.770	5.179	44,0	13.579	6.087	44,8

	1961			1962		
	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture
Pharmacie	4.156	2.056	49,5	4.639	2.466	53,2
Médecins, dentistes, auxiliaires des services médicaux	5.885	2.521	42,8	6.606	3.066	46,4
Hospitalisation et cure	5.177	3.114	60,2	6.014	3.807	63,3
TOTAL	15.218	7.691	50,5	17.259	9.339	54,1

Tous ces chiffres sont en millions de F.

	1963			1964		
	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture
Pharmacie	5.328	3.028	56,8	6.069	3.566	58,8
Médecins, dentistes, auxiliaires des services médicaux	7.770	3.659	47,1	9.133	4.378	47,9
Hospitalisation et cure	7.132	4.651	65,2	8.591	5.532	64,4
TOTAL	20.230	11.338	56,0	23.793	13.476	56,6

	1965			1966		
	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture	Consommation	Remb. S. S.	% de couverture
Pharmacie	6.951	4.150	59,7	7.998	4.838	60,5
Médecins, dentistes, auxiliaires des services médicaux	10.028	4.802	47,9	11.268	5.370	47,7
Hospitalisation et cure	9.352	6.144	65,7	10.259	6.911	67,4
TOTAL	26.331	15.096	57,3	29.525	17.119	58,0

Tous ces chiffres sont en millions de F.

Les prestations sociales et l'assistance représentent 45 % des dépenses consolidées des administrations (des comptes d'affectation et de capital). Les seules prestations sociales atteignent 75 milliards. Leur croissance entre 1965 et 1966 se révèle légèrement inférieure à celle des années précédentes ; le taux est de 11,2 % contre 11,6 % l'année précédente et 14,4 % en moyenne entre 1959 et 1965. Il faut attribuer cette décélération à plusieurs facteurs En matière de prestations familiales, la revalorisation des droits n'a pas atteint une très grande ampleur (4,5 % d'accroissement au 1er juillet 1965 et 3,5 % au 1er juillet 1966, pour les seules allocations familiales), et les effets du renouveau démographique d'après guerre et de l'intégration des rapatriés sur l'augmentation des effectifs d'ayants droit cessent de se faire sentir. En ce qui concerne les dépenses de santé, la limitation des prix de journée d'hôpital, sensible depuis 1965, et la rupture des conventions avec les dentistes en 1966, qui entraîne le remboursement aux tarifs d'autorité, contribuent au freinage des dépenses. Enfin, en ce qui concerne les pensions de retraite, le ralentissement de l'augmentation des salaires explique la moindre revalorisation par rapport aux années précédentes (voir le tableau de la page 105).

L'assistance augmente beaucoup moins vite que les prestations sociales. En fait, certains postes de l'assistance en nature (aides à l'enfance, aux personnes âgées et aux infirmes) connaissent une croissance rapide tandis que, pour des raisons évidentes, les allocations versées aux anciens combattants et aux rapatriés augmentent très peu (voir premier tableau p. 106).

Dans le deuxième tableau de la p. 106, où à titre d'illustration figurent aussi les versements aux chômeurs, qui en dépit de leur croissance restent très faibles, il y a lieu de remarquer l'importance, par rapport à l'ensemble des dépenses des administrations, des versements effectués aux personnes âgées et aux familles.

DETAIL DES PRESTATIONS DE MALADIE, MATERNITE, DECES

Millions de francs :	Hospitalisation	Frais médicaux et chirurg.	Frais pharm.	Soins et prothèse dentaires	Prestations en espèces	Autres prestat.	TOTAL
1959	2.336	1.160	1.405	278	1.451	130	6.760
1960	2.658	1.380	1.721	328	1.674	129	7.890
1961	3.114	1.898	2.056	623	1.905	154	9.750
1962	3.807	2.332	2.466	734	2.305	188	11.832
1963	4.651	2.844	3.028	815	2.726	205	14.269
1964	5.532	3.356	3.566	1.022	3.091	229	16.796
1965	6.144	3.690	4.150	1.112	3.396	270	18.762
1966	6.911	4.263	4.838	1.107	3.752	354	21.225
Indices : année précédente = 100 :							
1960	113.8	118.9	122.5	118.0	115.4	99.2	116.7
1961	117.2	137.5	119.5	189.9	113.8	119.4	123.6
1962	122.3	122.9	119.9	117.8	121.0	122.1	121.4
1963	122.2	122.0	122.8	111.0	118.3	109.0	120.6
1964	118.9	118.0	117,8	125.4	113.4	111.7	117.7
1965	111.1	110.0	116.4	108.8	109.9	117.9	111.7
1966	112.5	115.5	116.6	99.6	110.5	131.1	113.1

EVOLUTION DES DIFFERENTES FORMES D'ASSISTANCE

ASSISTANCE EN ESPECES	1959	1965	1966
Allocations d'anciens combattants ..	2.941	4.469	4.519
Indemnités de chômage	59	67	74
Bourses	233	724	869
Pensions d'assistés	197	376	387
Assistance aux rapatriés	13	579	600
Autres formes d'assist. en espèces	982	1.989	2.153
Total	4.425	8.204	8.602
ASSISTANCE EN NATURE			
Aide médicale gratuite	251	598	621
Aide à l'enfance	79	157	213
Aide aux personnes âgées	152	301	374
Aide aux infirmes	193	355	439
Aide aux malades mentaux	370	685	701
Entretien des collectivités	175	239	236
Autres formes d'assist. en nature ..	567	982	992
Total	1.787	3.317	3.576
TOTAL DE L'ASSISTANCE	6.212	11.521	12.178

En millions de F.

VERSEMENTS EN ESPECES AUX PERSONNES AGEES, AUX CHOMEURS ET AUX FAMILLES

PRESTATIONS SOCIALES ET ASSISTANCE	1959	1965	1966
I — **Personnes âgées :**			
a) Retraites	12.962	29.068	32.949
b) Allocat. d'anciens combattants ..	2.941	4.469	4.519
c) Autres formes d'assistance	65	141	165
	15.968	33.678	37.633
II — **Chômeurs :**			
a) Ind. de chômage (assistance) ..	59	67	74
b) Prestat. de chômage (ASSEDIC)	33	192	213
	92	259	287
III — **Familles :**			
a) Prestations légales*	8.692	15.323	16.207
b) Suppl. familial de traitement et autres aides	401	867	909
c) Bourses	233	724	869
	9.326	16.914	17.985

En millions de F.

* Prestations légales : Allocations prénatales, allocations de maternité, allocations familiales, allocations de salaire unique, allocations logement, congés de naissance.

Les trois principaux groupes d'administrations — l'Etat, les collectivités locales et la Sécurité Sociale — ne développent pas leurs activités au même rythme. Comme la croissance des prestations sociales le laisse présumer, c'est la Sécurité Sociale qui connaît la plus grande expansion. Viennent ensuite les collectivités locales, c'est-à-dire les départements, dont l'activité en matière d'aide sociale ne ralentit pas, et les communes, qui mettent en œuvre une grande partie des équipements collectifs. La progression des dépenses de l'Etat est moindre, en dépit d'une participation grandissante du Budget aussi bien aux opérations des collectivités locales qu'à celles de la Sécurité Sociale et des entreprises publiques.

LA SECURITE SOCIALE

L'évolution des dépenses des organismes de Sécurité Sociale est dominée par la croissance rapide des prestations sociales. Les frais de gestion et l'action sanitaire représentent une masse relativement faible. En 1966, le taux de croissance des prestations fléchit légèrement. Les cotisations sociales augmentent un peu plus vite qu'en 1965. Leur progression, nettement ralentie par rapport à la moyenne des années antérieures est toujours inférieure à celle des prestations. Une augmentation de 0,75 point du taux de cotisation au régime général, à la charge des employeurs, est intervenue à compter du 1er août 1966. Les autres ressources ont une place secondaire ; l'ensemble constitué par les impôts et les subventions augmente à un rythme voisin de celui des cotisations.

PRINCIPALES OPERATIONS DE LA SECURITE SOCIALE

	Milliards de F			Taux d'accroissement annuel moyen en %	
	1959	1965	1966	59/65	65/66
Prestations sociales	25.88	58.32	64.82	14.5	11.1
Cotisations sociales	25.94	55.89	61.63	13.7	10.3
Impôts et subventions ..	2.99	6.19	6.87	12.9	11.1

La différence — assez faible au niveau global — entre les taux de croissance respectifs des cotisations et des prestations n'affecte pas également les différents organismes de Sécurité Sociale. Les comptes des régimes complémentaires et des régions autonomes sont caractérisés par une capacité de financement importante du fait des ajustements des taux de cotisations. Mais le régime général — dont la situation se dégrade progressivement depuis 1962 et dans des proportions graves en 1965 et en 1966 — a eu besoin d'une avance du Trésor de 1.950 millions en 1966, pour éviter une cessation de payements.

EVOLUTION DES TAUX ET PLAFONDS DES COTISATIONS AU REGIME GENERAL DE LA SECURITE SOCIALE

	TAUX en %				PLAFOND
	Assurances sociales			Prestat. familiales	
	A la charge de l'employeur	A la charge du salarié	Total	A la charge de l'employeur	Salaire annuel en francs
1er janv. 1959	12.50	6	18.50	14.25	6.600
1er juillet 1960	12.50	6	18.50	14.25	7.080
1er janv. 1961	13.50	6	19.50	14.25	7.200
1er avril 1961	13.50	6	19.50	14.25	8.400
1er janv. 1962	14.25	6	20.25	13.50	9.600
1er janv. 1963	14.25	6	20.25	13.50	10.440
1er janv. 1964	14.25	6	20.25	13.50	11.400
1er janv. 1965	14.25	6	20.25	13.50	12.240
1er janv. 1966	14.25	6	20.25	13.50	12.960
1er août 1966	15.00	6	21.00	13.50	12.960

LA PHARMACIE ET LE Ve PLAN

La préoccupation essentielle est la compression des dépenses de la Sécurité Sociale portant pour le plus clair sur la recherche des moyens de réduire le prix de vente des médicaments spécialisés remboursés.

Voici pour chaque mois de l'année 1966 l'évolution du prix pharmacien moyen des médicaments vendus en France ,

Janvier	4,19 F	Juillet	4,59 F
Février	4,41 F	Août	4,16 F
Mars	4,45 F	Septembre	4,36 F
Avril	4,44 F	Octobre	4,45 F
Mai	4,52 F	Novembre	4,46 F
Juin	4,59 F	Décembre	4,51 F

La moyenne arithmétique de ces prix pharmaciens mensuels fixe le prix pharmacien moyen 1966 à 4,42 F.

En 1965, les 22 sociétés membres de la Chambre Syndicale Nationale de la Répartition ont approvisionné 14.006 officines, c'est-à-dire la quasi-totalité des officines en France.

Le tableau ci-après donnera l'indication, en 1964 et 1965, de ces officines livrées par tranches d'achat :

TRANCHES D'ACHATS	NOMBRE DE CLIENTS	
	1964	1965
Inférieures à 24.000 F	2.236	2.274
Entre 24.000 et 60.000 F	2.608	2.251
Entre 60.000 et 120.000 F	3.618	3.294
Entre 120.000 et 240.000 F	4.024	4.194
Supérieures à 240.000 F	1.460	1.993
	13.946	14.006

— Pharmacies mutualistes et de secours miniers 128
— Pharmacies hospitalières ou de cliniques 870

Nombre total de pharmacies en France :

en 1964 ..... 15.224
en 1965 ..... 15.365

1° Indice des spécialités remboursables par la Sécurité Sociale, antibiotiques compris, par tranches de prix.

Prix unitaires	1/1/62	1/1/66	1/1/67
Inférieures à 5 F	100	107,5	108,2
Entre 5 et 10 F	100	96,8	91,1
Supérieurs à 10 F	100	93,8	93,6

2° Indice des spécialités non remboursables par la Sécurité Sociale :

1er janvier 1962 100
1er janvier 1966 113,7
1er janvier 1967 114,8

On voit nettement que les spécialités non remboursées par la Sécurité Sociale augmentent notablement plus que celles qui le sont.

L'Etat décidait, dans le cadre des pleins pouvoirs économiques et financiers accordés par l'Assemblée Nationale, en 1967, une réforme de la Sécurité Sociale par la célèbre ordonnance n° 67.707 du 21 août 1967 parue au « Journal officiel » le 22 août 1967.

Cette ordonnance n'a pas encore fini de faire parler d'elle.

Une journée de protestation préventivement à la publication de cette ordonnance était organisée par les Syndicats le 13 mai 1967. Le mois de mai 1968 devait voir... une nouvelle contestation de cette ordonnance, bien que les décrets d'application n'aient pas encore été publiés à ce jour.

Pour ou contre cette réforme ?

Nous laisserons le soin de conclure au journal « Les Echos » qui dans son n° 9.985 du 17 août 1967 faisait le point... préventivement lui aussi sur la réforme :

Opinion POUR :

LA « MODULATION » DU TICKET MODERATEUR

« Intérêt d'ordre strictement financier :

— Frein à la consommation médicale et paramédicale (pharmacie, examens de laboratoires, analyses, massages, etc.).

Opinion CONTRE :

LA REVISION DU PRIX DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

« — Les produits pharmaceutiques français sont déjà les moins chers d'Europe. Cette baisse autoritaire de 3 % va placer la profession devant des difficultés accrues, notamment en matière de Recherche.

« Conclusion :

« Le système envisagé permet de réduire les dépenses, **surtout par diminution des marges bénéficiaires des grossistes.**

« Les ristournes peuvent permettre l'instauration d'une certaine concurrence, ce qui, pour la profession, apportera moins de bouleversement que la suppression du « numerus clausus » demandée depuis fort longtemps par de nombreux experts. »

Nous avons cité ce journal parce qu'il conclut en précisant que la réduction des dépenses de la Sécurité Sociale peut être obtenue par diminution des marges bénéficiaires des Répartiteurs. C'est là une vue simpliste et fausse des choses. Nous avons vu page 101 à quoi tient ce déficit de la Sécurité Sociale.

Nous constatons à la fin de cette première section que les Répartiteurs sont chargés de diminuer le déficit de la Sécurité Sociale.

Ils en sont bien incapables.

Mais par contre, cette réduction du déficit de la Sécurité Sociale pourrait bien entraîner un déficit dans l'exploitation des entreprises de Répartition.

Les Répartiteurs subissent donc là un premier et douloureux assaut. Nous allons voir dans les sections suivantes, que cet assaut ne sera pas isolé. Ce qui nous amènera à la conclusion de ce chapitre « la lutte perpétuelle des Répartiteurs », qui sera également la conclusion de cette thèse.

La lutte perpétuelle des Répartiteurs va-t-elle se transformer en combat de la Chèvre de Monsieur Séguin, le rôle du loup étant tenu par le Marché commun, celui de la chèvre par les Répartiteurs, chèvre enchaînée par le piquet-Etat et la corde des arrêtés économiques ?

SECTION II

LE PROBLEME DE LA T.V.A.

L'année 1967 fut marquée par la recherche des moyens d'appliquer dans la facturation des Répartiteurs aux pharmaciens d'officine la T.V.A. qui devait leur être étendue au 1er janvier 1968.

T.V.A. : Taxe à la valeur ajoutée. La T.V.A. est un impôt sur le chiffre d'affaires qui, comme son nom l'indique, s'explique : la valeur ajoutée au prix d'achat par le redevable.

Elle joue donc sur les marges à tous les stades de la production et de la distribution, et notamment sur la marge du Répartiteur.

La T.V.A. est incluse dans le prix de vente des produits livrés par le Répartiteur aux pharmaciens d'officine. Le Répartiteur a la faculté de déduire de la taxe due sur ses ventes, le montant de la taxe grevant ses prix d'achats aux laboratoires fabricants.

Ces récupérations ne peuvent se faire qu'à la condition expresse que les montants de T.V.A. ainsi récupérés, figurent sur les factures, permettant d'identifier les divers taux de taxation des articles portés sur les factures.

Pratiquement, trois taux pour la pharmacie :

— un taux normal de 16 2/3 %,
— un taux intermédiaire de 13 %,
— un taux réduit de 6 %.

Il n'y aura plus de produit exonéré, puisque les produits de l'Institut Pasteur sont maintenant passibles de la T.V.A. à 16 2/3 %. Pour le moment l'exonération subsiste seule pour les produits du C.N.T.S. (Centre National de Transfusion Sanguine).

Il existe encore un taux majoré à 20 % pour les travaux de photographie, par exemple.

En principe, toutes les spécialités pharmaceutiques sont passibles du taux de 16 2/3 %.

Sont passibles du taux de 13 % :

— les biscottes - les biscuits ;
— le cacao - le café soluble en poudre - le café torréfié - le café chicorée ;
— la confiserie ;
— les diététiques (produits) ou de régime ;
— les farines simples et composées (sauf une farine composée la Blédaline) ;
— les jus de fruits naturels et gazéifiés (exceptés les concentrés) ;
— le malt ;
— les moutardes et condiments,
— les petits-déjeuners cacaotés ou non,
— les potages,
— les thés et matés.

Sont passibles du taux de 6 % :

— les aliments destinés à l'alimentation du bétail et des animaux de basse-cour, ainsi que sels minéraux, acides aminés, vitamines, lécithines ;
— les produits diététiques contenant au moins 85 % de viande ;
— les huiles végétales et de régime ;
— les laits ;
— le miel naturel ;
— les pâtes alimentaires ;
— une farine composée, la Blédaline ;
— les plantes médicinales simplement séchées ;
— les produits antiparasitaires destinés aux usages agricoles, objet d'une homologation ou d'une autorisation de vente délivrée par le département d'agriculture ;
— le sucre de betterave et de canne - le sucre candi.

Au début de l'année 1967, les Présidents des Syndicats Départementaux des Pharmaciens d'Officine conseillaient à leurs adhérents, une extrême prudence en matière d'achats de produits spécialisés ou d'articles de parapharmacie.

Pour justifier leur intervention, ils tiraient arguments des conditions dans lesquelles les commerçants-détaillants redevables de la T.V.A., à compter du 1er janvier 1968, pourraient délester leur stock de la taxe qui les grevaient précédemment.

Ceci était en contradiction avec la lettre adressée à M. GINGEMBRE, délégué de la Confédération Générale des Petites et Moyennes Enteprises, par le Ministre des Finances et des Affaires Economiques, le 17 février 1967 :

« Vous avez appelé mon attention sur les inquiétudes qu'éprouvent vos adhérents au sujet des mesures transitoires qui seront applicables aux stocks détenus par les redevables qui deviendront assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée le 1er janvier 1968.

Vous signalez, que d'ores et déjà, certains chefs d'entreprises des secteurs dont l'activité est saisonnière manifestent une hésitation à passer des commandes nouvelles.

Je puis vous assurer que je suis parfaitement conscient de la dimension de ce problème et de l'importance qu'il revêt aussi bien pour chaque entreprise intéressée que pour l'ensemble de la conjoncture économique.

A cet égard, il est clair que les mesures qui seront prises tiendront nécessairement compte du souci d'éviter, au cours de l'année 1967, une récession des achats dont les conséquences seraient préjudiciables à l'économie française.

Dans cette perspective, le mécanisme général ne pourra ignorer l'existence des taxes incorporées dans les stocks existants au 31 décembre 1967.

Mais le passage, pour les nouveaux assujettis, du régime actuel, où ils détiennent leurs stocks hors taxe, entraînera pour le Trésor des pertes de recettes considérables qui ne pourront être supportées que partiellement au cours de l'année 1968.

D'autre part, certains de vos adhérents ont exprimé la crainte d'avoir à acquitter au début de 1968 la taxe sur la valeur ajoutée sur leurs prix de vente sans pouvoir déduire celle qui a grevé les achats correspondants. A cet égard, je tiens à vous rappeler qu'en application des dispositions de l'article 53 de la loi du 6 janvier 1966, les nouveaux assujettis ne verseront pas, en règle générale, au cours de l'année 1968, un montant d'impôt sur les affaires supérieur à celui qui aurait résulté d'un décompte de la taxe sur la valeur ajoutée sur leur marge.

Ces assurances me paraissent de nature à atténuer sensiblement les inquiétudes dont vous avez bien voulu vous faire l'interprète.

Sans doute vos adhérents souhaiteraient-ils connaître aussi rapidement que possible le contenu exact des mesures transitoires qui seront retenues en matière de stocks. Mais vous n'ignorez pas que, parmi les éléments qui devront être pris en considération pour le choix de ces mesures, les incidences budgétaires qu'elles entraîneront exigent un examen particulièrement attentif. C'est pourquoi, il ne sera possible de prendre parti définitivement sur leur contenu que lorsque les perspectives du budget de l'Etat pour 1968 se dessineront avec une précision suffisante, c'est-à-dire dans un délai de quelques semaines ».

En définitive, le principe de la déductibilité était posé et aucun risque ne pouvait être invoqué, sur le plan fiscal, pour motiver un ralentissement des achats.

En pharmacie, cinq taux différents sont prévus : produits normaux,

exonérés, produits diététiques, parfumerie, produits de luxe. Seule l'électronique peut permettre sans perte de temps l'articulation de ces divers taux dans la facturation générale.

L'activité du Répartiteur occupe trois compartiments en fonction des différents taux de taxe :

— taux normal à 16 2/3 % (spécialités pharmaceutiques, droguerie, parfumerie, accessoires, pansements) ;
— taux minoré à 13 % (diététiques à l'exception des laits, huiles alimentaires de régime) ;
— taux minoré à 6 % (laits condensés et en poudre).

Au mois de juin 1967, les Répartiteurs intervenaient auprès de la Direction des Services Législatifs et de la Direction Générale des Impôts pour leur faire admettre que l'obligation de faire apparaître sur les factures, à compter du 1er juillet 1967, les taxes différentielles de la T.V.A. et le prix net H.T. pour accoutumer les pharmaciens d'officine à la facturation tenant compte des différents taux de la T.V.A., rencontrait dans les entreprises de Répartition des difficultés très grandes.

L'administration consentait dans un premier temps à reporter au 1er octobre 1967 l'entrée en vigueur de cette imposition. Le 1er octobre 1967 venu, elle abandonnait purement et simplement cette exigence.

— Produits ou articles dont le prix public n'est pas indiqué sur le conditionnement :

La solution théorique consistait à établir un nouveau prix public en ajoutant au prix pharmacien actuel, une marge de détail égale en valeur absolue, à celle qui existait avant le 1er janvier 1968. Le mode de calcul comprendrait trois phases :

— dégager la marge de détail existant avant le 1er janvier 1968,
— délester cette marge de la taxe locale qui la grevait en 1967,
— majorer cette marge délestée de la nouvelle T.V.A.

multiplicateur pour la T.V.A. 16 2/3 % 1,200
multiplicateur pour la T.V.A. à 13 % 1,149
multiplicateur pour la T.V.A. à 6 % 1,063

— Spécialités « Grand Public » (S.P.)

1° AVANT T.V.A.

Prix public ..... 100 F
— 33 1/3 % ..... 66,67 F
— 14,75 % ..... 56,84 F
— T.V.A. 20 % ..... 45,47 F

2° AU 1er JANVIER 1968

Prix grossiste hors T.V.A. .. 45,47 F
+ T.V.A. 16 2/3 % 54,56 F

Marge grossiste hors T.V.A.
9,83 F — 20 % = 7,863 F

Marge grossiste avec T.V.A.
7,863 x coef. 1,20 = 9,44 F
(16 2/3 %)

Nouveau prix pharmacien
54,56 F + 9,44 F = **64 francs**

soit, à partir du prix public :

Prix public moins 36 %

Depuis le 1er janvier 1968, des contestations dont la cause indirecte est la réforme des taxes sur le chiffre d'affaires, se sont élevées entre Répartiteurs et fabricants de spécialités dites « grand public » (S.P.) au sujet du maintien en valeur absolue de la marge de gros.

La discussion du problème ainsi posé exige en premier lieu référence à deux textes essentiels :

— l'article 18 de l'arrêté n° 24.822 aux termes duquel « les prix de vente... aux divers stades de la distribution des produits qui font de la publicité auprès du public... peuvent être librement débattus » ;

— l'arrêté du 12 septembre 1963 instituant un blocage des prix et en vertu duquel le prix industriel d'un produit au 1er janvier 1968, ne saurait être supérieur aux prix licite hors taxe effectivement pratiqué le 31 décembre 1967.

Ces points précisés, il convient de rappeler que la réglementation permet à un commerçant de calculer le prix de vente T.V.A. incluse d'un produit en ajoutant au prix d'achat la marge ancienne délestée de l'impôt qui la grevait ainsi que le montant de la T.V.A.

S'agissant des conditions de vente d'une spécialité pharmaceutique S.P., le fait que le prix public soit fixé par le fabricant retire aux distributeurs la faculté de s'assurer le maintien de la marge en valeur absolue.

En d'autres termes, le Répartiteur et le pharmacien d'officine sont, à deux réserves près, livrés à l'arbitraire du laboratoire qui prépare des spécialités S.P. :

1° Le Répartiteur et le Pharmacien d'officine pourraient refuser de détenir une spécialité S.P. lorsque les conditions offertes par le fabricant seraient jugées insuffisamment rémunératrices. L'utilisation du conditionnel s'impose en pharmacie où l'unité de vue est denrée fort rare.

2° Le prix industriel hors T.V.A. après le 1er janvier 1968 ne doit pas être plus élevé que le prix industriel avant cette date. Un exemple va éclairer cette règle.

Une spécialité S.P. était vendue au public 3 F le 31 décembre 1967. A cette date, le prix-pharmacien était :

3 F moins 33 1/3 % = 2 F

et le prix grossiste :

2 F moins 14,75 % = 1,705 F

soit, hors T.V.A.

1,705 F moins 20 % = 1,364 F

Supposons que, le prix public de ce produit demeure inchangé après le 1er janvier 1968, le taux de marque de détail porté à 36 % et le taux de marque de gros ramené à 11,90 %.

Recherchons, suivant la même méthode, le prix grossiste hors TVA.

— Prix pharmacien . . . . . 3 F moins 36,00 % = 1,92 F
— Prix grossiste . . . . . 1,92 F moins 11,90 % = 1,691 F
— Prix grossiste hors TVA . . 1,691 F moins 16,66 % = 1,409 F

Ce qui entraîne une majoration illicite de :

1,409 F — 1,364 F = 0,045 F

En revanche, la différence entre un prix de vente au public inchangé (3 F) et un prix de grossiste hors T.V.A. inchangé (1,364 F) pourra subir tous aménagements sans constituer une infraction à la réglementation en vigueur. On pourra simplement objecter au fabricant de cette spécialité S.P. qu'il ne s'est pas conformé aux recommandations de sa Chambre syndicale (circulaire n° 3047).

Il n'est pas sans intérêt d'observer que ladite circulaire n'a fait qu'une exploration fragmentaire des incidences de la T.V.A. sur les prix de la spécialités S.P.

En effet, depuis le 27 juin 1963, la spécialité dite exceptionnelle ou confraternelle a perdu son existence légale et se trouve soumise, comme la spécialité S.P., au régime de la « liberté contrôlée avec dépôt de barèmes ».

Or, lorsqu'elle appartenait à une catégorie particulière, la spécialité exceptionnelle, pour laquelle le circuit court était le plus couramment emprunté, comportait un taux unique de distribution de 46,50 %.

Le calcul correct du prix public de ce produit, aujourd'hui mué en spécialité S.P., est le suivant :

— Prix public avant le 1er janvier 1958 . . . . . 100 F
— Prix pharmacien ou prix grossiste . 100 F — 46,50 % = 53,50 F
— Prix industriel hors T.V.A. . . . . 53,50 F — 20 % = 42,80 F

Pour respecter le maintien de la marge en valeur absolue, le nouveau prix public sera établi ainsi :

— Prix industriel T.V.A. incluse :
42,80 F plus T.V.A. à 16 2/3 (mult. 1,20) . . . . . = 51,36 F
— Marge détaxée :
46,50 F moins taxe locale sur 100 F . . . . . = 43,75 F
— Marge T.V.A. incluse :
43,75 F plus T.V.A. à 16 2/3 % (mult. 1,20) = 52,50 F
— Nouveau prix public :
51,36 F + 52,50 F . . . . . = 103,86 F

En définitive, dans le cas d'une spécialité exceptionnelle convertie, le fabricant devra, pour assurer le maintien de la marge en valeur absolue, augmenter de 3,86 % le prix public au 31 décembre 1967.

Comme nous avons vu à la page 98, à propos de l'article 19 de l'arrêté n° 25.502, là encore les fabricants essayent de réduire les marges bénéficiaires des Répartiteurs déjà fortement réduites par l'Etat.

Dès le début du mois de janvier 1968, plusieurs laboratoires abaissaient sur leurs factures la remise grossiste des produits Grand Public à 14,15, 14 et même à 12 % au lieu des 14,75 %. La palme étant détenue par un certain laboratoire qui dans une aimable circulaire avertit les Répartiteurs que non seulement il abaissait à 12 % la marge bénéficiaire, mais encore qu'il ne paierait qu'après clôture de son exercice social, le système mécanographique utilisé par lui ne lui permettant pas de déduire la marge bénéficiaire sur ses factures et relevés de factures !

Nous voyons donc là un deuxième assaut contre le Répartiteur.

Pour terminer cette section consacrée à la T.V.A., précisons sans pour cela empiéter sur les problèmes du Marché commun étudiés dans notre section VI, que les Etats-membres de la C.E.E. généralisent le système de la T.V.A. qui, pour eux devra entrer en vigueur au plus tard, le 1er janvier 1970, d'après deux récentes directives du Conseil des Communautés Européennes, relatives à l'harmonisation des législations concernant les taxes sur le chiffre d'affaires,jusqu'au stade du commerce de détail inclus, les impôts dits en cascade existant déjà en Belgique, aux Pays-Bas, au Luxembourg et en Italie.

SECTION III

LE PROBLEME DES PRODUITS A DATE DE PEREMPTION EN CODE

Ce problème des produits à date de péremption en code est toujours le même depuis plusieurs années. Les fabricants veulent naturellement augmenter au maximum leur marge bénéficiaire. Pendant très longtemps, ils accordaient aux Répartiteurs des marges différentielles basées sur... leur intérêt plus que sur des critères valables.

En 1951, un accord syndical fixait en matière de reprises ou d'échanges, les obligations respectives des fabricants et des Répartiteurs.

En 1957, ce régime fut unilatéralement dénoncé par l'industrie pharmaceutique qui lui substitua un statut répudiant toutes les obligations antérieurement souscrites, à l'exception de celles qui avaient trait aux « produits à date de péremption ».

Lorsque la marge bénéficiaire des Répartiteurs fut fixée uniformément à 12,40 %, les fabricants décidèrent d'augmenter leurs ventes directes. Pour cela, ils augmentèrent les remises consenties aux pharmaciens d'officine.

Devant leur ampleur, l'Etat limita ces remises, par l'arrêté n° 24.823.

Le volume des ventes directes diminua alors au profit des Répartiteurs.

Le décret du 5 avril 1960, imposa l'inscription d'une date limite d'utilisation en « clair » ou en « code » sur le conditionnement de chaque spécialité.

Elle consiste en l'obligation de porter « en clair » la date de péremption pour les produits dont la durée de vie est égale ou inférieure à 2 ans, plus quelques autres produits pour lesquels il convient d'attirer expressément l'attention de l'utilisateur : sérums, vaccins, etc.

Pour les produits ayant une durée de vie supérieure à 2 ans, il fut institué un «code» : SANTE PUBLICKROX, chaque lettre représentant une année.

U marque l'année 1968.

Si la lettre U est seule, par exemple, cela signifie une péremption au 31 décembre 1968.

Si la lettre U est suivie d'un numéro qui peut-être 2, 3, 4, 5, cela signifie :

U2	péremption	au	31 mars 1968
U3	»	»	30 juin 1968
U4	»	»	30 septembre 1968
U5	»	»	31 décembre 1968

Que signifie cette date de péremption ?

Il faut préciser que ce n'est pas une date réelle de péremption, mais une date limite d'utilisation garantie. Il y a là une nuance qu'il convient de faire ressortir.

Dans le deuxième dossier technique établi en vue d'obtenir le visa, les experts analystes procèdent à des essais de conservation accélérée afin d'établir une date probable de conservation du médicament.

Cette conservation étant une conservation accélérée à haute température et à haut degré d'hygrométrie, ces tests sont-ils probants pour déterminer la durée de vie d'un produit ? On en déduit une conservation à température normale et à un degré hygrométrique normal. Si imparfait que soit ce test, on ne peut évidemment envisager une conservation réelle qui bloquerait la sortie du médicament pendant plusieurs années.

La date portée en code signifie donc que jusqu'à l'expiration de cette date, si on analyse le médicament par la méthode préconisée par le fabricant dans le premier dossier technique et approuvée par l'expert analyste, dans son expertise du deuxième dossier technique, on trouvera les principes actifs aux teneurs indiquées par l'expert analyste.

Il est évident qu'un produit marqué U5 ne va pas voir la teneur de ses principes actifs subitement s'abaisser dans la nuit du 31 décembre 1968 au 1er janvier 1969.

Malgré le fait que cette date soit indiquée en code les pharmaciens d'officine veulent retourner à leurs Répartiteurs, afin que ceux-ci les rendent aux fabricants, les produits en code venus à expiration d'utilisation

Les Répartiteurs ne peuvent les retourner aux fabricants qui n'en veulent pas. Mais ceux-ci les reprennent sans difficulté aux officines en assortissant ces reprises d'une commande en direct.

Ainsi les fabricants :

— limitent le nombre de leurs retours en interdisant la voie normale par le canal du Répartiteur,
— augmentent le volume de leurs ventes directes.

Cette augmentation entraîne un accroissement de leurs frais généraux pour assurer les livraisons aux officines. Une partie notable de la marge du Répartiteur ainsi récupérée doit servir à couvrir ces frais généraux. On peut se demander dès lors où sera le profit.

Le Répartiteur achète ferme et la pleine propriété de la chose vendue lui est transmise. Ceci est inadapté aux conditions particulières de vente pour les spécialités pharmaceutiques qui ne peuvent rester dans le circuit de distribution que pendant une période relativement brève, car le Répartiteur est tenu de se conformer aux prescriptions de l'arrêté du 3 octobre 1962, c'est-à-dire de « détenir en permanence un stock de médicaments spécialisés permettant d'assurer l'approvisionnement des officines du secteur qu'ils desservent et appartenant à leur clientèle habituelle.

« Ce stock de médicaments doit correspondre en nature à une « collection » de spécialités comportant au moins les deux tiers du nombre des présentations de spécialités effectivement exploitées et en importance, il doit correspondre à la valeur moyenne des chiffres d'affaires mensuels de l'année précédente. » (Article 1er).

Or, certains produits tournent peu. Les laboratoires fabricants ne vont pas livrer chaque mois 7 ou 8 produits. Aussi les Répartiteurs risquent d'avoir des produits restant dans leurs stocks pendant une période de temps supérieure à la durée de péremption indiquée.

Les fabricants ont estimé que l'opération de reprise des produits était purement et simplement une résolution des ventes et qu'en conséquence ils n'étaient liés ni par une contrainte légale, ni par une réglementation économique ; c'est la raison pour laquelle de 1951 à 1965, se sont succédées des initiatives toutes dirigées dans le même sens : volonté ferme de reconquérir des droits entamés par des concessions jugées injustifiées.

Le blocage des prix amenait, bien entendu, les fabricants à essayer de comprimer leurs frais généraux.

Un examen montra que les charges d'exercice des laboratoires concernant les retours, non seulement augmentaient en valeur absolue mais encore par rapport au chiffre d'affaires, de 1 à 6 % de 1961 à 1965.

Les fabricants conçurent alors l'idée que les Répartiteurs se déchargeaient, sur eux, du risque qu'ils étaient tenus d'assumer et cette manière de voir, fut confirmée par la pratique des reprises des « invendus », c'est-à-dire, en fait un rajeunissement périodique des stocks de l'officine.

La Direction des Prix intervint dans le débat en exprimant l'idée qu'un système de reprise conférait, à la vente, un caractère précaire ou conditionnel et, raisonnant par l'absurde, soutint que le flux et le reflux devaient s'équilibrer. Surtout l'administration estima qu'il n'était pas normal qu'aux deux niveaux de la distribution, les acheteurs éliminent les pertes et les risques inhérents à toute activité commerciale, et que somme toute, une garantie du dédommagement absolu pouvait conduire l'officine à ne pas adapter ses approvisionnements à ses besoins réels.

De plus, certains pharmaciens d'officine arrivent à faire du bénéfice sans vendre ! Profitant des remises spectaculaires des laboratoires qui pour des quantités importantes commandées font des remises supplé-

mentaires sur le prix pharmacien allant jusqu'à 5 %, certains pharmaciens d'officine, sans se préoccuper du volume de leurs ventes, commandent ces quantités importantes aux laboratoires. Et ils rendent tout simplement au Répartiteur ce qu'ils n'ont pas vendu, avant que la date de péremption ne soit arrivée.

Si les produits sont en bon état, les Répartiteurs les reprennent et les créditent au prix pharmacien à leurs client. Ainsi, ceux-ci sans vendre et sans rendre aucun service à la Santé publique ont ils prélevé un bénéfice de 5 %.

Enfin, bien sûr, les fabricants soutinrent la thèse qu'ils ne voulaient pas, par leur générosité, cautionner et stimuler les pratiques funestes consistant à gaspiller les marges en rabais et ristournes.

Il en résulte plusieurs problèmes irritants :

a) Les réfactions : s'il est normal que le laboratoire ne crédite le Répartiteur qu'avec une réfaction plus ou moins importante pour ses frais de reconditionnement pour les produits qui lui sont retournés présentant un emballage défraîchi ou légèrement abimé, il ne faudrait pas que cette réfaction soit trop importante.

Or, certain laboratoire et non des moindres, va jusqu'à faire subir une réfaction de 40 %, nous l'avons constaté, à un Répartiteur qui lui retournait des produits livrés abimés par la faute de ce laboratoire !

b) Fragilité des produits : Il faudrait que les fabricants assurent un minimum de protection aux produits qu'ils mettent en vente.

c) Pour des produits à durée de vie relativement brève, il est important que la livraison au Répartiteur se fasse le plus rapidement possible, sinon ceux-ci sont obligés de détenir un stock risquant de rester invendable.

Il est par ailleurs interdit au Répartiteur, nous l'avons vu, d'entreprendre une action publicitaire tendant à accélérer l'écoulement d'un produit qu'il détient en stock.

Il n'est ni naturel ni normal qu'il assume seul tous les riques des pertes. Le fabricant doit garantir dans des conditions et selon des modalités à déterminer, une reprise des marchandises qu'il a commercialisées.

d) Les fabricants, lorsqu'ils retirent de la vente un médicament sont bien heureux que le Répartiteur assume gratuitement pour eux les frais des opérations de retour.

e) Souvent, les vignettes tiennent mal parce que leur adhérence est mal étudiée et le Répartiteur n'y est pour rien.

Après l'arrêté n° 24.823, la Chambre Syndicale des Fabricants des Produits Pharmaceutiques recommanda à ses adhérents :

— de reprendre les produits à date de péremption en clair, selon les modalités jusque là en vigueur,
— de refouler les produits à date de péremption en code dont la durée de vie est supérieure à 2 ans.

Au début, les spécialités en clair furent reprises au Répartiteur au prix pharmacien, puis une circulaire de la Chambre Syndicale Nationale des Fabricants de Produits Pharmaceutiques, du 9 avril 1964, précisait que ces spécialités devaient être échangées ou donner lieu à un remboursement au prix de facture, c'est-à-dire au prix grossiste.

Le 30 août 1965, les principaux fabriçants, par une action concertée, signifiaient à tous les Répartiteurs, leurs nouvelles conditions de reprise des spécialités pharmaceutiques.

Nous avons donc assisté à une politique unilatérale, privant le Répartiteur de la plus petite discussion sur des solutions proposées.

Actuellement, les fabricants déterminent eux-mêmes, souverainement, les conditions de reprise.

La majorité des fabricants refusent présentement la reprise des produits à date de péremption en code aux Répartiteurs, alors qu'ils l'acceptent pour les pharmaciens d'officine (assortie, il est vrai, d'une commande en direct).

Des réunions périodiques se tinrent entre fabricants et Répartiteurs, sans aucun résultat pour les Répartiteurs.

Notons pour mémoire une réunion du 17 février 1966 des Répartiteurs entre eux qui demeura stérile.

Une nouvelle réunion eut lieu, en octobre 1966, au sujet des dates de péremption, et réunissant cette fois les représentants syndicaux des trois branches de la profession.

Les résultats ne furent toujours pas concluants.

Ce n'est pas la circulaire n° 2.874 adressée le 26 janvier 1967, par la Chambre Syndicale Nationale des Fabricants de Produits pharmaceutiques à ses adhérents, leur demandant de se conformer aux prescriptions de l'alinéa 7 de l'article 13, du chapitre IV concernant l'étiquetage des spécialités pharmaceutiques, paru au Journal officiel des Communautés européennes, le 9 février 1965, page 372-65, qui pourra éclaircir la situation.

Cet alinéa prescrit que « la date de péremption pour les spécialités dont la durée de stabilité est inférieure à 3 ans » doit être portée en clair sur le conditionnement.

La circulaire des fabricants rappelle à ses adhérents que la date de mise en vigueur de la première directive européenne était fixée au 31 décembre 1966, et bien qu'elle n'ait pas été à nouveau prorogée « les dispositions de l'article R 5117 pouvant être modifiées par voie réglementaire, et pour favoriser les périodes de transition, **nous conseillons à nos adhérents de porter en clair la date de péremption pour les produits dont le délai de conservation est inférieur à 3 ans ».** (Ceci n'a pas été souligné par nous, mais l'était dans la circulaire de la Chambre.)

Cette affirmation fut accueillie favorablement comme bien l'on pense, mais force nous est de reconnaître qu'à juillet 1968, à notre connaissance, aucun fabricant n'a mis en application ce conseil.

Le problème reste donc entier.

Précisons pour terminer qu'en ce qui concerne les produits dont la date de péremption est marquée en clair, certains fabricants les refusent aux Répartiteurs, passé un délai de quatre mois, mais les acceptent des officines, pour les mêmes raisons que précédemment.

Nous avons donc là un exemple lamentable des luttes stériles opposant deux branches d'une même profession.

Force nous est de songer au catoblépas cher à notre bon maître Flaubert...

Pour terminer cette section, voici le classement à titre indicatif des laboratoires français classés par leurs chiffres d'affaires avec les Répartiteurs.

CLASSEMENT PAR CHIFFRES D'AFFAIRES (Répartiteurs - Hors Taxe) DECROISSANTS DES CENT PREMIERS LABORATOIRES FRANÇAIS

PREMIER SEMESTRE DE L'ANNEE 1966			ANNEE 1965		ANNEE 1964	
Classement	Nom du Laboratoire	C.A. R. H.T.	Classement	C.A. R. H.T.	Classement	C.A. R. H.T.
1	ROUSSEL	59.484	2	109.940	1	107.629
2	SPECIA	58.000	1	112.500	2	105.968
3	SANDOZ	45.023	3	80.703	3	63.332
4	SERVIER	41.247	4	79.124	5	60.823
5	DIAMANT	40.121	5	70.789	4	61.799
6	ROCHE	34.828	6	65.248	6	55.096
7	PFIZER-CLIN	29.893	7	55.832	7	52.692
8	TORAUDE	29.540	9	52.043	11	47.337
9	DELAGRANGE	29.043	12	50.569	13	40.221
10	HEPATROL	28.688	14	48.592	17	34.564
11	GEIGY	28.078	8	52.244	10	47.354
12	THERAPLIX	27.720	11	50.957	9	48.573
13	LABAZ	26.508	10	51.424	8	51.554
14	BYLA	25.305	15	44.725	15	37.115
15	BELLON	23.735	13	48.919	12	41.746
16	DAUSSE	23.461	16	42.304	14	38.450
17	GUIGOZ	23.028	25	29.893	25	28.423
18	MERIEUX	21.111	23	30.839	24	28.658
19	SUBSTANTIA	20.204	17	37.975	18	32.322
20	CASSENNE	20.040	18	36.455	16	35.098
21	MAUCHANT	19.413	19	35.483	30	22.022
22	GLAXO	18.300	34	22.970	46	16.429
23	SOLAC	18.185	22	31.596	20	30.017
24	ROBERT et CARRIERE	17.234	20	32.899	21	29.332
25	SARBACH	17.440	21	31.965	19	31.233
26	DELALANDE	16.139	26	29.145	26	26.580
27	SQUIBB	15.678	24	30.064	23	28.921
28	BEAUFOUR	14.559	29	27.100	28	24.752
29	HOUDE	14.225	30	25.764	31	22.018
30	ASPRO-NICHOLAS	14.144	27	28.712	22	28.964
31	MIDY	13.600	28	27.459	27	26.230
32	BIOCODEX	13.284	32	23.401	35	19.742
33	RIOM	13.243	51	17.919	75	11.493
34	BOUCHARA	13.025	31	24.444	32	21.705
35	FOURNIER (DIJON)	13.014	33	24.033	29	24.387
36	SARGET-AMBRINE	12.838	52	17.827	89	8.894
37	FABRE	12.718	53	17.825	80	10.392

En milliers de F.

CLASSEMENT PAR CHIFFRES D'AFFAIRES (Répartiteurs - Hors Taxe)
DECROISSANTS DES CENT PREMIERS LABORATOIRES FRANÇAIS

PREMIER SEMESTRE DE L'ANNEE 1966			ANNEE 1965		ANNEE 1964	
Classement	**Nom du Laboratoire**	**C.A. R. H.T.**	**Classement**	**C.A. R. H.T.**	**Classement**	**C.A. R. H.T.**
38	M.S.D.	12.650	47	19.086	64	12.911
39	SOPAD (Neslé)	12.309	32	23.850	31	23.181
40	U.P.S.A.	12.246	39	21.507	45	16.743
41	EQUIL. BIOLOGIQUE	12.022	40	21.420	42	16.926
42	FRAYSSE	11.889	44	20.753	36	19.463
43	CLIN-COMAR	11.685	37	21.815	39	17.958
44	ALLARD	11.342	35	22.075	33	20.888
45	ROLAND MARIE	11.342	43	20.923	38	18.214
46	I.S.H.	11.260	41	21.333	34	20.395
47	OBERVAL	11.216	36	22.011	37	18.387
48	CHIBRET	11.025	45	20.613	51	15.598
49	UPJOHN	10.995	38	21.795	43	16.837
50	WINTHROP	10.888	46	19.243	66	12.276
51	CIBA	10.415	42	20.967	40	17.991
52	JACQUEMAIRE	10.449	38	21.839	30	23.570
53	GALLIA (GERVAIS)	10.236	48	20.514	44	17.377
54	ENDOPANCRINE	10.133	51	19.000	47	16.820
55	FR. THERAPEUTIQUE	10.119	58	17.340	43	17.576
56	BOTTU	9.498	63	16.540	62	13.397
57	BIOCEDRA	9.372	59	15.935	60	13.764
58	SOMEDIA	9.365	95	9.072	103	7.258
59	LE BRUN	9.159	52	18.072	54	15.252
60	SEPPS	9.051	53	17.963	50	16.272
61	LOGEAIS	8.922	70	14.262	71	11.815
62	FOURNIER (FRERES)	8.898	61	16.843	59	14.000
63	LAFON	8.892	57	17.782	52	15.693
64	LAROCHE NAVARRON	8.722	68	14.949	64	13.128
65	CHOAY	8.569	60	16.867	51	15.792
66	CETRANE (Schering)	8.448	65	15.050	73	11.718
67	LATEMA	8.302	62	16.833	56	14.525
68	BRISTOL	8.250	75	12.420	78	10.877
69	MARINIER	7.898	66	14.818	61	13.507
70	ADRIAN	7.859	67	14.641	63	13.232
71	DEROL	7.788	64	15.908	55	14.735
72	JOULLIE	7.575	69	14.499	58	14.386
73	LEPETIT	7.285	78	14.048	77	11.238
74	GOUPIL	6.961	76	12.630	79	10.702

En milliers de F.

CLASSEMENT PAR CHIFFRES D'AFFAIRES (Répartiteurs - Hors Taxe)
DECROISSANT DES CENT PREMIERS LABORATOIRES FRANÇAIS

PREMIER SEMESTRE DE L'ANNEE 1966			ANNEE 1965		ANNEE 1964	
Classement	Nom du Laboratoire	C.A. R. H.T.	Classement	C.A. R. H.T.	Classement	C.A. R. H.T.
75	ROY-FREYSSINGE	6.923	71	13.860	66	12.784
76	LEO	6.868	73	13.280	74	11.717
77	UNILABO	6.322	74	12.870	68	12.135
78	ANPHAR	6.247	86	10.106	93	8.514
79	DEBAT	6.084	77	11.150	70	12.003
80	LAFARGE	6.084	72	13.422	57	14.497
81	JOUVEINAL	6.079	81	11.705	72	11.872
82	THERAMEX	6.025	92	9.590	120	5.993
83	MARTINET	5.964	83	10.764	96	8.066
84	BAYER	5.626	79	12.015	81	10.288
85	BOUILLET	5.614	84	8.500	84	9.545
86	LEMATTE BOINOT	5.607	80	11.834	76	11.258
87	PHARMAX	5.602	89	8.607	107	7.028
88	PHARMASCIENCE	5.540	97	8.626	133	5.082
89	ARON	5.436	99	8.376	145	4.486
90	MILLOT	5.342	88	9.727	87	9.167
91	EXPANSCIENCE	5.242	91	9.574	92	8.532
92	SEDAPH	5.226	122	6.763	141	4.790
93	PELOILLE	5.127	100	1.241	85	9.434
94	LUCIEN	5.038	93	9.122	88	9.086
95	LEURQUIN	5.021	98	8.467	104	7.134
96	GREMY-LONGUET	5.011	85	10.257	83	9.788
97	NATIVELLE	5.004	108	7.775	116	6.338
98	SYNTHOL	4.793	87	9.740	86	9.387
99	SAUBA	4.751	82	10.973	69	12.048
100	WANDER	4.670	92	9.382	90	8.722
101	INNOTHERA-CHANTEREAU	4.640	96	8.762	91	10.542
102	AVLON	4.508	133	5.934	150	3.984
103	AUCLAIR	4.437	101	10.211	110	6.888
104	CHASSAING-LE COQ	4.371	88	9.500	70	12.000
105	REAL. THERAPEUTIQUE	4.352	145	4.877	144	4.632
106	METADIER	4.271	94	9.113	82	10.138
107	BIOTHERAX	4.127	113	7.428	137	4.972
108	MEDIC. EXPERIMEN.	4.106	115	7.287	118	6.146
109	COIRRE	4.066	121	6.875	109	6.943
110	PARKE-DAVIS	4.056	109	7.505	112	6.709

En milliers de F

SECTION IV

LE PROBLEME DES REGLEMENTS ET LA POSITION DES BANQUES

Une uniformisation de certaines conditions commerciales de vente en ce qui concerne le règlement des commandes d'installation, l'application de l'escompte au comptant et les délais d'échéance furent à l'ordre du jour des réunions de Répartiteurs au début de l'année 1967.

Soudainement, la Banque de France n'accepta plus au réescompte, les traites excédant 60 jours. Les directeurs de banque surpris se laissèrent prendre et durent payer de leurs deniers les frais de réescompte. Ils se retournèrent évidemment contre les Répartiteurs et firent savoir qu'ils n'acceptaient plus de traites supérieures à 60 jours.

Les Répartiteurs firent valoir que dans tous les commerces, il existait des traites à 60, 90, 120, 150, 180 jours. Pourquoi pas en Pharmacie ?

La Banque de France, consultée, répondit que les usances voulaient qu'en pharmacie, les paiements soient en général au comptant, et que dans ces conditions il n'était pas nécessaire de présenter au réescompte des traites au-delà de 60 jours

Les Répartiteurs devant l'ukase étatique durent se réunir et au mois de mai, un programme des conditions de règlement était adopté par les deux Chambres Syndicales Nationales de la Répartition, le 23 mai, en présence des représentants de l'Ordre.

Il entrait en vigueur à partir du 15 juin :

La Chambre Syndicale Nationale de la Répartition Pharmaceutique et la Chambre Syndicale Nationale de l'Industrie et de la Répartition Pharmaceutiques et Vétérinaires, précisaient que les modalités selon lesquelles devaient être payées les marchandies que les grossistes-répartiteurs fournissent aux pharmaciens d'officine, aux médecins pro-pharmaciens, aux établissements publics ou privés, aux pharmaciens mutualistes, étaient fixées comme suit :

« **Titre premier** — ECHEANCE

« Le Répartiteur fixe les délais de règlement des fournitures qu'il effectue. Toutefois ces délais ne sauraient excéder 30 jours fin de mois.

Le relevé de factures mentionne l'époque de l'échéance et porte en principe avis de la traite domiciliée, à la convenance du tiré, soit dans un établissement bancaire, soit à un compte de chèques postaux.

Par exception à la règle ci-dessus énoncée, une traite peut être payable à un délai de date plus éloigné que 30 jours fin de mois. Toutefois le délai limite ne doit pas excéder 60 jours fin de mois.

Au-delà de 30 jours fin de mois, le montant de la lettre de change est majoré des frais d'agios. »

« **Titre II** — PAIEMENT COMPTANT

« Le Répartiteur a la faculté d'accorder à un client un escompte pour paiement comptant dont le taux ne doit pas être supérieur à 1 %.

L'escompte ne peut être appliqué que pour un paiement rigoureusement comptant, effectué au plus tard cinq jours après réception de facture ou de relevé.

Les relevés susceptibles de donner lieu à escompte de comptant ne doivent pas couvrir un laps de temps dépassant quinze jours. Le Répartiteur est tenu d'expédier ce relevé moins de dix jours après la date clôturant cette période. »

« **Titre III** — REPORT D'ECHEANCE

« Le Répartiteur a la faculté de consentir à un client un report d'échéance.

Le report constitue une dérogation exceptionnelle. L'échéance ainsi prorogée ne devra en aucun cas dépasser 90 jours fin de mois suivant la date de création de la traite.

La traite sera acceptée par le tiré et supportera, pour la durée de la prorogation, les frais d'agios. »

« **Titre IV** — DISPOSITIONS TRANSITOIRES

« Le Répartiteur qui a octroyé à un ou plusieurs clients des conditions de règlement plus avantageuses, — en particulier des délais de paiements plus longs —, dispose de six mois à compter de l'entrée en vigueur de la présente convention pour se conformer aux stipulations des titres I, II et III.

« **Titre V** — COMMANDES D'INSTALLATION

« La commande d'installation comprend l'ensemble des fournitures, — médicaments spécialisés, produits et articles de parapharmacie etc. —, destinées à constituer le stock de départ d'un pharmacien qui crée une officine.

Est assimilée à une commande d'installation la commande, passée en une ou plusieurs fois dans les trente jours suivant la prise de possession d'une officine existante, en vue d'amener les approvisionnements de celle-ci à un niveau normal.

Ces commandes d'installation, passées à l'occasion de la création ou de l'acquisition d'une officine, doivent être payées au plus tard dans le délai d'un an à compter de la date d'ouverture ou d'installation Si le fournisseur accorde ce délai limite, le montant global est fractionné en dix traites mensuelles égales. La première traite est payable à 60 jours fin de mois. Ces traites sont exemptes de frais d'agios. Tout report d'échéance entraîne obligatoirement l'imputation des frais d'agios. »

« **Titre VI** — AGIOS

« Les frais d'agios sont la contrepartie du taux d'escompte et des frais divers et commissions qui frappent les effets de commerce négociés. Ils sont fixés au minimum à 0,60 % par mois. Toute modification des conditions bancaires est susceptibles d'entraîner une révision des frais d'agios. Les frais d'agios ainsi que, éventuellement, les taxes afférentes sont incorporés au montant de la traite. »

« **Titre VII** — ENTREE EN VIGUEUR

« La présente convention entrera en vigueur le 15 juin 1967. »

Une fois de plus les Répartiteurs étaient attaqués durement. L'assaut n'en resta d'ailleurs pas là.

Le Conseil National du Crédit, le 28 juin 1967, interdit aux établissements bancaires, à compter du 1er juillet 1967, d'allouer des intérêts créanciers aux comptes à vue.

Qu'est-ce que cela veut dire ?

Les établissements de Répartition emploient, nous l'avons vu, un personnel nombreux. Au moment de la paye, très souvent la trésorerie apparaît « en rouge » sur les livres, car il s'y ajoute en fin de mois les échéances venues à terme des fournisseurs n'étant pas payés au comptant. Les banques consentent aux Répartiteurs un découvert permanent, au taux habituel fort élevé de 9 %.

Mais, dans le courant du mois, la trésorerie rapidement redevient en « noir ». Cette fois, les banques ont en dépôt des sommes très fortes, car le chiffre d'affaires des Répartiteurs est très élevé, si leurs bénéfices sont minimes. Les banques peuvent utiliser ces sommes en prêtant notamment au taux que nous avons dit.

Ces comptes à vue produisaient un intérêt compris entre 0,75 et 1%.

Cet intérêt n'était qu'une modeste compensation aux découverts consentis par les banques. L'Etat coupait cette ressource aux Répartiteurs, comme il lui coupe progressivement toutes les autres.

L'étau se resserre donc un peu plus sur les établissements de Répartition.

SECTION V

L'INTERVENTION DE L'ETAT DANS LES PROBLEMES COMMERCIAUX ET ECONOMIQUES DES REPARTITEURS

L'arrêté n° 24.823 du 27 juin 1963 constituait un essai de remise en ordre de la profession.

Pour prendre l'exemple de la Région Parisienne, les pharmaciens d'officine, spéculant sur le fait qu'il y a à Paris huit Répartiteurs, se livrent perpétuellement pour la plupart à une surenchère afin d'accorder leur clientèle au Répartiteur qui leur accordera le maximum d'avantages commerciaux.

Compte tenu des frais généraux très élevés par le fait de frais de personnel considérables d'une part, et d'une marge bénéficiaire très réduite d'autre part, l'augmentation du chiffre d'affaires est une question vitale pour le Répartiteur.

Elle seule lui permet d'éponger les augmentations périodiques des frais de personnel.

Par conséquent, le Répartiteur est en perpétuelle quête d'argent frais et la chasse au client nouveau est très meurtrière... pour le Répartiteur obligé de s'y livrer, le pharmacien d'officine vendant chèrement sa clientèle.

Ce rapt de client nouveau non seulement permet au Répartiteur de survivre, mais encore contribue à enfoncer son concurrent malheureux qui perd une partie de son chiffre d'affaires.

L'article 4 de l'arrêté n° 24.823 créait une sorte de loi à cette surenchère permanente. Il organisait la profession.

Il était normal qu'une commande plus importante (donc plus rémunératrice) et plus consistante (il est plus facile de servir dix unités d'un même produit que dix produits différents) soit récompensée par une remise sur le prix limite de vente au pharmacien d'officine.

Cet arrêté fut relativement bien accueilli dans la profession. Il

avait le mérite d'essayer de normaliser les remises accordées aux pharmaciens d'officine.

Mais ce même article 4 disposait également que « **le dépassement de la limitation prévue aux deux premiers alinéas du présent article** (Les grossistes-répartiteurs sont autorisés à consentir sur le prix limite de vente au pharmacien d'officine des remises destinées à tenir compte de l'importance et de la consistance des commandes.

Ces remises pourront être immédiates ou différées sous la réserve expresse que leur montant total annuel n'excède pas 2 % du chiffre d'affaires brut de l'exercice) **pourra entraîner une nouvelle fixation en baisse du taux limite de marque brut fixé à l'article premier** (11,90 %) **pour le grossiste-répartiteur** ».

La mise en garde était nette, claire. Cependant, quelques mois après la parution de cet arrêté, un Répartiteur ayant récemment quitté sa Chambre syndicale, transgressait l'arrêté et accordait une remise maximum quels que soient le nombre de lignes et le nombre de produits. Les autres Répartiteurs se considéraient comme déliés de leur observance à l'arrêté et l'escalade des remises consenties aux pharmaciens d'officine recommençait une nouvelle fois.

Les mêmes causes entraînant les mêmes effets, les pouvoirs publics dans un premier temps enregistraient sans sévir les infractions commises.

Dans un deuxième temps, la direction du contentieux au ministère des Finances était saisie, avant le deuxième trimestre 1966, de différents procès-verbaux dressés à l'encontre des entreprises de Répartition.

Les contrôles effectués afin de vérifier la correcte application des dispositions de l'arrêté n° 24.823 se poursuivaient et de nouveaux procès-verbaux dénonçaient, au fur et à mesure, les infractions constatées.

En prévision des pouvoirs spéciaux qui lui furent accordés par l'Assemblée Nationale le 20 mai 1967, l'Etat dressa un dossier complet contre la Répartition, au cours du mois de février.

La quasi-totalité des Répartiteurs de la Région Parisienne ont fait l'objet de poursuites par les Services Economiques du quai Branly, pour avoir dépassé au cours de l'exercice 1965-66 le taux de 2 %.

Pourtant, l'arrêté n° 24.823 risquait d'entraîner un dépassement de ces 2 %, le Répartiteur n'étant pas maître du volume des commandes groupées, celles-ci pouvaient entraîner des remises allant jusqu'à 4 %.

Il faut signaler que l'arrêté n° 24.823 qui avait été attaqué sur le motif de savoir si le pouvoir de limiter des remises et escomptes que les Répartiteurs sont susceptibles de consentir aux pharmaciens d'officine sur le prix des spécialités, relevait du domaine législatif ou s'il entrait dans le pouvoir réglementaire du Ministre de l'Economie et des Finances, fut reconnu valable par le Conseil d'Etat.

L'Adminsitration proposa des transactions aux entreprises contre lesquelles un procès-verbal avait été dressé pour une pratique des prix illicites. Etaient concernés les Répartiteurs qui avaient accordé à leurs clients ou coopérateurs, des avantages ou ristournes pour un montant supérieur à 2 % de leur chiffre d'affaires.

Ces transactions se soldant par le ... bénéfice d'amendes de composition.

Ceci était la première attaque et devait aboutir au décret du 8 octobre 1967.

La Commission Canivet proposait « un système capable d'éviter que la hausse des prix n'entraîne automatiquement une augmentation proportionnelle au bénéfice des distributeurs, par application du taux de marque dégressif, pour les grossistes et les pharmaciens d'officine, tel qu'il était conçu par le Comité National des Prix, le 15 mars 1967. »

Voici, à titre indicatif, le prix moyen d'une unité de produit, sur ces dernières années :

	P. Public.	P. Pharm.
à fin septembre 1956	300 AF	200 AF
à — — 1958	353 AF	235 AF
à — — 1959	403 AF	269 AF
à — — 1960	4,07 F	2,71 F
à — — 1961	4,66 F	3,11 F
à — — 1962	5,02 F	3,35 F
à — — 1963	5,38 F	3,65 F
à — — 1964	5,78 F	3,93 F
à — — 1965	6,10 F	4,14 F
à — — 1966	6,72 F	4,56 F

L'Administration elle-même, si elle était favorable à cette stratification pour le taux de marque, au stade de détail, semblait décidée à la déconseiller pour le stade de gros.

Trois solutions étaient discutées par l'Administration :

— **Taux unique de distribution :**
Rémunération du Répartiteur et celle du pharmacien d'officine seraient confondues en un taux unique à charge pour eux seuls de déterminer ce que les uns et les autres s'accorderaient.

— **Réduction de la marge du Répartiteur :**
« Les Echos » du 3 août 1967 écrivaient :
... « La diminution des marges de distribution touche le stade grossiste-répartiteur, mais il n'y a pas de changement en ce qui concerne le taux de marque des officines.
« Il semble que les Pouvoirs publics aient adopté cette solution pour agir sur certaines initiatives des grossistes en particulier la pratique de ristournes... ».
en confondant du reste remises et ristournes.

— **Taux de marque dégressif :**
L'Administration du quai Branly, à fin novembre 1967, préconi-

sait l'application du taux stratifié au stade de détail. Ces taux stratifiés seraient fixés à un niveau tel que leur pondération reconstituerait le taux linéaire, c'est-à-dire qu'elle sauvegarderait la marge brute octroyée par l'arrêté n° 24.823.

Taux dégressif :

On pensait que le prix public de la spécialité S.N. serait construit sur les bases suivantes :

a) l'avantage du prix pharmacien compris entre 0 et 5,94 F serait multiplié par le coefficient 1,62 correspondant à un taux de marque de 38,27 %.

b) l'avantage du prix pharmacien compris entre 5,94 et 9,16 F serait multiplié par le coefficient 1,33 correspondant à un taux de marque de 25 %

c) l'avantage du prix pharmacien supérieur à 9,16 F serait multiplié par le coefficient 1,25 correspondant à un taux de marque de 20 %.

Les taux et tranches seraient calculés de façon à maintenir un taux linéaire moyen de 34,26 %.

Les arrêtés n° 25.418 du 6 octobre 1967 et n° 25.446 du 2 novembre 1967 portant diminution des prix de vente des spécialités pharmaceutiques eurent pour disposition pratique de réduire la marge du Répartiteur à 10,80 %.

ARRETES DE BAISSE N° 25.418 — N° 25.446

	Régime antérieur		Régime nouveau	
Prix Public	100 F	— 2 %	98 F	
Remise pharmacien 32 % ..	— 32 F	32,22 %	— 31,58 F	
Prix Pharmacien	68 F	— 2,32 %	66,42 F	
Remise Répartiteur 11,90 %	— 8.09 F	10,80 %	— 7,17 F	
Prix Répartiteur	59.91 F	— 1,10 %	59,25 F	

Perte de commission Répartiteur .. .. 8,09 F
— 7,17 F
0,92, F soit 11,37%

11,90 x 11,37 % = **1,35 % de perte sur le chiffre d'affaires.**

Il faut ajouter les pertes sur stocks, car les 30 jours accordés aux Répartiteurs par l'article 3 de l'arrêté n° 25.418, n'étaient pas suffisants pour écouler tous les stocks, beaucoup de produits n'étant pas entièrement renouvelés chaque mois.

La perte totale était donc sévère.

M. CAZES, le 21 novembre 1967, devant le Comité des Prix, présentait le rapport suivant :

« Il est proposé de réduire à 10,80 % le taux de marque de gros, actuellement fixé à 11,90 %.

Cette mesure est modifiée par l'importance des ristournes allouées par les intéressés aux pharmaciens d'officine, au cours des trois dernières années.

Ce nouveau taux résulte d'une synthèse des conclusions des rapports d'enquêtes menées par les services départementaux auprès des diverses maisons de Répartitions à l'occasion de la constatation des infractions des limitations de ces remises prévues par la réglementation en vigueur.

En raison de l'échec des dispositions tendant à éviter les abus de cette guerre des remises, il est renoncé à toute réglementation en cette matière. Désormais, les grossistes-répartiteurs et les fabricants pourront aménager librement les barèmes d'écart sous la réserve expresse que ces barèmes soient déposés auprès de la Direction générale du Commerce et de l'Industrie. »

La mise en garde était claire. Malgré cela, la profession se remit à supputer ce que seraient les décrets définitifs réglant son sort.

Chacun s'accordait à penser que le Gouvernement profiterait de l'instauration de la T.V.A. au 1er janvier 1968 pour régler ces problèmes définitivement.

Il n'en fut rien. L'Administration ne prit même pas soin d'avertir les Répartiteurs de la nouvelle baisse qu'ils devaient appliquer puisqu'aux 2,32 % de l'arrêté n° 25.418, venait s'ajouter la baisse apportée par la T.V.A. En effet, les Répartiteurs en tant que grossistes étaient déjà astreints à la T.V.A. Mais, alors que les spécialités pharmaceutiques subissaient auparavant un taux de 20 %, celui-ci était ramené à 16 2/3 %.

Devant la carence de l'Administration, les Répartiteurs après accord tacite avec elle, décidèrent 6 % de baisse.

Le 10 janvier 1968, toujours par voie officieuse, l'Administration fit savoir qu'il convenait d'appliquer 6,23 % de baisse.

Cela entraîna une majoration de la perte sur le chiffre d'affaires qui passa à 1,36 %, perte à laquelle il convenait d'ajouter les pertes sur stocks.

PERTE SUR COMMISSION AU 1er JANVIER 1968

(Baisse 6,23 % sur les prix au 1-10-67, T.V.A. comprise)

	1967		1968
— Prix Public	100 F		98 F
Remise Pharmacien	32 F		34,24 F (34,94 %)
— Prix Pharmacien	68 F	— 6,23 % =	63,76 F
Remise Répartiteur	8,09 F		6,88 F (10,79 %)
— Prix Répartiteur	59,91 F	— 5,06 % =	56,88 F

Remises nettes, hors T.V.A.

8.09 F		6.88 F
— 20 %	— 16 2/3 %	
6.47 F	—	5.73 F = 0.74 F, soit 11,44 %

11,44 % de la commission x 11.90 = **1,36 % de perte sur le chiffre d'affaires.**

La confusion la plus totale s'installa dans la profession.

Certains laboratoires fournisseurs livrèrent après le 1er janvier 1968 à l'aide de bordereaux de livraison sans facturation.

D'autres livrèrent en janvier en envoyant les factures correspondantes datées du 30 décembre 1967, ce qui constituait tout simplement une escroquerie, puisque les laboratoires eux aussi devaient faire bénéficier de la baisse de la T.V.A. aux Répartiteurs.

Certains, enfin, ne livrèrent plus pendant un certain temps.

Mais, tous, par contre, adoptaient la même attitude : sur les factures, dorénavant figura seul le prix Répartiteur hors taxe. A charge pour le Répartiteur de calculer les autres prix :

— prix pharmacien hors taxe,
— prix pharmacien toutes taxes comprises,
— prix public,

puisque ces trois prix doivent figurer obligatoirement maintenant sur les factures. Il s'ensuivit pour les Répartiteurs un surcroît de travail qui ne leur incombait normalement pas.

Pour les spécialités pharmaceutiques, le problème était simple : il suffisait de faire baisser le taux de T.V.A. de 20 à 16 2/3 %.

Il en alla tout autrement pour les articles d'accessoires et de parfumerie. Pour des mobiles d'origine fiscale, certains fabricants étaient astreints à la T.V.A., d'autres à la taxe locale, voire même pour certains à la T.P.S.

Les taxes à enlever n'étaient donc pas identiques. Les calculs nouveaux étaient à effectuer sur des produits sans prix imposé et pour lesquels les marges bénéficiaires étaient des plus variables selon les quantités commandées.

Le Répartiteur dut accomplir ces travaux de calculs et dut le faire très rapidement, car sinon il ne pouvait plus vendre.

En attendant la parution des décrets définitifs, les Répartiteurs avant le 9 avril 1968, s'orientèrent sur des propositions de conditions commerciales construites selon deux modèles :

— soit sur la valeur moyenne de la ligne : cette valeur moyenne étant égale au résultat de la division du chiffre d'affaires mensuel par le nombre de lignes de factures pendant cette période.
— soit sur une double progression dépendant à la fois de la valeur moyenne de la ligne et du montant global des achats mensuels. Cette dernière alternative aboutissait en fait à une sélection très sévère de la clientèle dont les conséquences sur l'économie des officines doivent être sérieusement examinées.

Les prix moyens à la ligne demandés étaient sans commune mesure avec les possibilités des officines.

Voici pour fixer les idées, à titre indicatif, les statistiques qu'a bien voulu nous permettre de consulter l'un des plus grands Répartiteurs français pour la période du 1er au 10 février 1968, époque à laquelle cette offensive du prix moyen à la ligne fut lancée :

VENTILATION DES COMMANDES PAR CATEGORIES ET VALEURS MOYENNES DES LIGNES

Dates		Pourcentages des commandes ordinaires	Valeurs moyennes des commandes ordinaires	Valeurs moyennes de l'ensemble des commandes
Jeudi	1	47,39 %	6.02 F	10.25 F
Vendredi	2	46,76 %	6.01 F	10.30 F
Samedi	3	45,94 %	6.03 F	10.31 F
Moyennes :		46,69 %	6.02 F	10,29 F
Lundi	5	47,55 %	5.89 F	10.03 F
Mardi	6	45,27 %	5.40 F	9.68 F
Mercredi	7	46,92 %	5.93 F	10.12 F
Jeudi	8	46,78 %	5.95 F	10.18 F
Vendredi	9	45,17 %	5.96 F	10.19 F
Samedi	10	44,56 %	5.84 F	10.39 F
Moyennes :		45,99 %	5.66 F	10.09 F

Précisons que cette statistique porte sur plus de 2.000 clients de la Région Parisienne.

Or, les P.M.L. (1) demandés étaient au minimum de 25 F pour bénéficier d'avantages commerciaux intéressants. Cette condition était en plus assortie d'une autre exigence, portant sur le montant du chiffre d'affaires mensuel.

Cela ne pouvait qu'aboutir à deux solutions :
— ou augmenter les stocks en officine,
— ou inciter les pharmaciens pouvant éventuellement suivre les P.M.L. demandés, à passer à un deuxième Répartiteur les produits d'un prix inférieur à ce P.M.L.

D'où, une complication supplémentaire lors de la confection des commandes pour le pharmacien d'officine et une sorte de concurrence déloyale pour le deuxième Répartiteur.

Pendant ce temps, M. DEBRE avait demandé à ses services, de procéder à une étude très méticuleuse des « Conventions-Cadres ».

Cette initiative signifiait que la rue de Rivoli n'était pas, a priori, acquise à un accord entre la Fédération des Syndicats Pharmaceutiques et la Sécurité Sociale.

En retardant la parution des arrêtés relatifs aux prix et aux marges pharmaceutiques, le gouvernement conservait la faculté de recourir aux mesures initialement prévues, à savoir la baisse de 3 % ainsi que très vraisemblablement les taux stratifiés si d'aventure, le corps pharmaceutique rejetait la convention-cadre proposée par la rue Ballu, pour la pharmacie d'officine.

Placés de la sorte sous les coudes ministériels, les textes réglementaires devenaient un moyen de pression d'une redoutable efficacité.

Ces deux raisons étaient les causes vraisemblables du grand retard dans la non parution de ces décrets, au cours du premier trimestre de l'année 1968.

Lors des conversations de septembre 1967, il avait été admis que les fabricants pourraient augmenter les prix des spécialités comprises entre 0 et 5 F, que les prix des spécialités comprises entre 5 et 8 F seraient stables et que les prix des spécialités au-dessus de 8 F pourraient diminuer de 1 à 8 %.

Voici la ventilation des produits en stock chez l'un des plus importants Répartiteurs français :

— Spécialités normales vignetées de 1 à 5 F prix public ..	5.471
— Spécialités normales vignetées de 5 à 8 F prix public ..	1.607
— Spécialités normales vignetées à plus de 8 F prix public ..	2.177
— Spécialités normales sans vignette	82
— Produits grand public	2.079
— Spécialités vétérinaires	546
— Spécialités diverses	85
— Parapharmacie	184
	10.054

(1) Prix moyens à la Ligne

La convention fut adoptée et soumise à l'accord des pharmaciens d'officine.

Enfin, l'arrêté n° 25.502 relatif aux prix de vente des spécialités pharmaceutiques paru au B.O.S.P. du 9 avril 1968 (le texte en a été donné en ce qui intéresse les Répartiteurs, pages 50 et 51.

Etudions selon notre tableau habituel le cas d'une spécialité ne subissant pas de changement de son prix public pour chiffrer la perte sur le chiffre d'affaires :

Arrêté n° 24.823		**Arrêté n° 25.502**	
— Prix public	100 F		100 F
Remise pharmacien 32 % ..	— 32 F	34,96 %	— 34,96 F
— Prix pharmacien	68 F		65,04 F
Remise Répartiteur 11,90 %	— 8,09 F	10,80 %	— 7,02 F
— Prix Répartiteur	59,91 F		58,02 F

8,09 F — 7,02 F = 1,07 F

Perte de commission Répartiteur :

$$\frac{1,07 \times 100}{65,04} = \textbf{1,65 \% de perte sur le chiffre d'affaires.}$$

Pour les produits en baisse, la perte de commission était encore plus importante.

Le Répartiteur subissait même une perte de commission sur les produits en hausse : celle-ci étant au maximum de 4 % sur le prix public ne compense pas l'augmentation de la marge du pharmacien et la diminution de celle du Répartiteur, les deux marges jouant dans le même sens défavorable au Répartiteur.

L'amputation était rude. Mais les malheurs des Répartiteurs ne s'arrêtent pas là.

Le point fut porté, à compter du 1er mars 1968, à 2.15. L'écrasement de l'écart entre la marge bénéficiaire et les frais d'exploitation se poursuivait. L'équilibre des entreprises devenait précaire.

Les événements de mai 1968 portèrent encore un nouveau coup aux Répartiteurs. Nous en dirons quelques mots dans notre conclusion.

SECTION VI

LE MARCHE COMMUN

Espoir ou menace, le Marché commun est arrivé. Certes en ce qui concerne la Pharmacie, il n'entrera pas en vigueur au 1er juillet 1968, les diverses législations pharmaceutiques n'étant pas encore harmonisées. Elles le seront un jour ou l'autre. Ce n'est qu'une question de temps. Il s'agit d'harmoniser la législation d'un pays isolé, la France, défendant l'idée d'établissements de Répartition dont les Pharmaciens assument la responsabilité avec les législations des autres pays qui ne s'embarrassent pas de tels principes.

Certes, M. le Président Franck Arnal dans son rapport moral relatif aux activités du Conseil National pour la Législature qui s'est déroulée du 3 juillet 1966 au 30 juin 1967 (104e session du Conseil National - 3 juillet 1967) affirmait en ce qui concerne la Répartition :

> « De la fabrication, je passerai maintenant à cette autre branche professionnelle dont nous n'avons cessé de souligner l'importance et que nous sommes soucieux de voir maintenue indissociablement liée aux autres activités pharmaceutiques.
>
> Certes, il n'est pas douteux que le Marché commun forme la toile de fond pour la partie présentement engagée qui porte sur la présence même du pharmacien à ce stade de la chaîne du médicament. Nous n'ignorons pas la situation très avancée de notre pays en ce domaine ; néanmoins, nous voulons croire en la valeur de la démonstration qui peut être faite à partir de la Répartition française pour apporter la preuve que, sans préjudicier à la santé publique, les structures que nous nous sommes données ne sauraient être altérées par l'effacement du pharmacien : mieux, ces structures devraient servir de modèle hors de nos frontières.
>
> C'est en nous fondant sur la qualité, sur la compétence du service rendu par le Répartiteur que nous avons, en toutes circonstances, mis en lumière les mérites du système existant chez nous.

Cette défense doit être, au premier chef, l'explication d'une organisation rationnelle et efficace, s'inspirant de considérations qui transcendent toute idée de « commerce de gros ». On ne répétera jamais assez l'importance des démarches réitérées du Conseil Central de la Section « C », la conviction mise dans la partie qui se joue ; conviction d'autant plus grande que son enjeu en est parfaitement perceptible pour l'ensemble de la Pharmacie française. »

Qu'en a-t-il été jusqu'à présent ?

Revenons un peu en arrière :

Le Groupement International des Répartiteurs de Produits Pharmaceutiques (G.I.R.P.) devait faire face, depuis la crise de 1965 à une inquiétude de la plupart de nos partenaires et la situation était la suivante à Florence, le 8 avril 1965 : l'assemblée générale du G.I.R.P. avait prié la Chambre Syndicale Nationale de la Répartition Pharmaceutique de préparer une motion où les points de l'avant-projet de la direction relatifs à « l'élaboration du droit d'établissement du commerce de gros des médicaments », devaient être critiqués.

Cette motion de Florence portait des observations et des vues sur les points suivants :

1° La terminologie.
2° La définition du Répartiteur pharmaceutique.
3° Le porte à porte.
4° Les intermédiaires.
5° L'importation, l'exportation, le transit.

1° La terminologie

Etant donné que les ventes par quantités inférieures à trois unités représentent en fait plus des deux tiers du montant global des transactions, le terme de grossiste est fortement détourné de son origine (vente à la grosse, c'est-à-dire 12 douzaines = 144 unités), et il est plus souhaitable d'utiliser le mot Répartiteur de préférence à celui de grossiste, et l'expression Répartition des médicaments de préférence à l'expression commerce de gros des médicaments.

Ces mots de Répartiteur et de Répartition des médicaments sont du reste couramment utilisés dans les pays de la C.E.E

2° La définition du Répartiteur pharmaceutique

La motion exprimait le souhait que l'article II - paragraphe 2, 1er alinéa de l'avant-projet des directives, soit modifié comme suit :

« Au sens de la présente directive, exerce une activité de Répartiteur pharmaceutique, toute personne physique ou société qui, à titre habituel et professionnel, achète pour son compte et en son nom propre, détient

sans discontinuité en stock, revend en l'état, c'est-à-dire, sans transformation, ni modification de la présentation des médicaments spécialisés ou non, à une clientèle constituée par :

— les pharmaciens propriétaires d'une officine,
— les sociétés propriétaires d'une officine,
— d'autres commerçants détaillants, tels que les droguistes, lorsque les dits commerçants partagent avec les pharmaciens le monopole de la détention et de la vente des médicaments,
— des médecins pro-pharmaciens,
— des hôpitaux, des cliniques, et tous établissements de soins publics ou privés habilités à s'approvisionner chez les Répartiteurs pharmaceutiques.

Pour prétendre à sa qualification professionnelle, le Répartiteur pharmaceutique doit satisfaire aux conditions suivantes :

1° Détenir de façon continue dans ses magasins, les deux tiers au moins des spécialités pharmaceutiques exploitées dans le pays où il exerce son activité.
2° Entretenir des stocks de médicaments dont la valeur globale ne sera pas inférieure au 1/12 du chiffre d'affaires qu'il a réalisé pendant l'année précédant l'année en cours.
3° Etre en mesure de procurer à ses clients les spécialités pharmaceutiques qui ne figurent pas dans sa collection et qui sont exploitées dans le pays où il exerce son activité.
4° Procéder et mettre en œuvre les moyens techniques donnant pouvoir d'assurer chaque jour ouvrable une liaison effective avec ses clients. »

Les deux premiers points sont directement repris de l'arrêté du 3 octobre 1962 sur les obligations des Répartiteurs : hommage rendu à notre administration, souvent trop tatillonne, mais toujours rationnelle.

3° **Le porte à porte**

Les Répartiteurs estimaient que la pratique du porte à porte est incompatible avec la notion de Répartiteur et expriment le souhait que l'alinéa 2 du paragraphe 2 de l'article VII de l'avant-projet soit purement et simplement supprimé.

4° **Les intermédiaires**

La motion exprimait le souhait qu'une directive distincte soit consacrée aux activités des intermédiaires qui agissent en vertu d'un contrat de mandat ou traitent en leur nom et pour le compte d'autrui ou effectuent comme salariés des prestations de services ; car ces professionnels ne sont pas caractérisés par la qualité des mandants, mais par la situation juridique dans laquelle les placent les contrats passés avec leurs mandants.

5° **L'importation, l'exportation, le transit**

Ces points devaient faire l'objet de remarques ultérieures.

Cette motion de Florence qui avait reçu l'accord de la délégation française se trouva contestée par les Belges et les Allemands sur les points suivants :

— La motion ne se référait pas à la résolution votée par le G.I.R.P. le 27 juin 1960 dans laquelle il était précisé que « la Répartition n'entraîne pas la responsabilité reconnue indispensable tant à la fabrication qu'à la dispensation ».
— Elle ne se référait pas non plus à la définition du Répartiteur type telle qu'elle figurait dans un rapport italien adopté par le G.I.R.P., en mars 1962
— Elle n'assimilait pas, enfin, à l'activité du Répartiteur de spécialités pharmaceutiques, l'activité du droguiste qui divise ou conditionne les produits pharmaceutiques.

En fait, le vrai problème était le suivant : le texte n'affirmait pas catégoriquement que le Répartiteur était un ensemble intermédiaire commercial soustrait, par la nature des opérations qu'il accomplit, à toutes obligations spécifiquement pharmaceutiques. Il s'agit donc de deux conceptions ou de deux régimes.

De plus, les partenaires allemands étaient violemment hostiles à la note du G.I.I.P. (Groupement International de l'Industrie Pharmaceutique) relative à l'harmonisation de la Répartition dans le cadre de la C.E.E.

Les Allemands, une fois de plus, voulaient que l'on dise une bonne fois que les Répartiteurs pharmaceutiques ne sont pas de simples commerçants en gros obéissant à quelques impératifs de législation pharmaceutique.

Ce qui évidemment tendrait à prouver qu'ils ne désiraient pas obéir à d'autres lois.

Le désaccord était donc fondamental.

A noter qu'à fin 1965, les trois plus importantes entreprises de Répartition allemandes, en particulier ANDREAE, NORIS, ZHAN AG, ont donné leur démission du Bundesverband des Pharmazeutischen Grosshandels.

Le motif de ce départ est un motif que nous connaissons malheureusement bien en France : concurrence acharnée sur les conditions de vente aux pharmaciens d'officine.

Cette démission a entraîné une double conséquence en ce qui concerne le G.I.R.P. :

— abaissement au-dessous de 50 % de la représentativité du syndicat allemand,
— amoindrissement notable des ressources financières du B.P.G.

Celui-ci, naturellement, ne peut qu'essayer de diminuer sa contri-

bution aux frais du G.I.R.P. et, vouloir naturellement que les autres en fassent autant, en supprimant par exemple, le secrétariat général, chacun des membres en assumant la charge tour à tour, pour une période bi-annuelle.

Il est évident que cette non représentativité de la Répartition allemande au sein du G.I.R.P. est préjudiciable à l'obtention d'une solution satisfaisante pour la Répartition européenne.

Malgré tout, on aboutissait au début de 1966, aux accords dits de Luxembourg qui reprenaient les termes de la motion de Florence.

Jean Arnaud, dans « Les Echos » du 31 mai 1966 écrivait que :

> ... « Les obligations ainsi définies d'un commun accord par les membres du G.I.R.P. témoignent d'une unité de vues remarquable sur le problème capital de la responsabilité du Répartiteur vis-à-vis de la Santé publique. On serait tenté d'en conclure que la même concordance devrait se manifester quant à l'harmonisation des conditions d'exercice de la profession dans les six pays. Mais nous n'en sommes pas encore là. Les Répartiteurs français sont fermement attachés à l'exigence du diplôme, alors que leurs confrères allemands, italiens, hollandais et belges semblent d'accord pour estimer qu'il peut exister d'autres garanties d'une valeur suffisante. »

Sur le plan juridique, il convient d'observer que l'article 57 du traité de Rome n'exige pas l'unification des conditions d'exercice, mais seulement leur coordination.

Il serait donc théoriquement possible que la liberté d'établissement se borne à reconnaître aux Répartiteurs ressortissants des six Etats la possibilité de s'établir dans l'un quelconque de ces pays, à condition de satisfaire aux exigences de la législation nationale du pays d'élection. Mais, dans cette hypothèse, il serait permis à un Français non titulaire du diplôme de pharmacien de s'établir comme Répartiteur à Bonn ou à Rome, alors que cette possibilité lui serait refusée à Paris !

Le problème revient donc à rechercher un système d'équivalences qui impose des garanties de même valeur à l'intérieur de la C.E.E. pour l'exercice d'une profession qui, nous l'avons vu, revendique sur le plan international la reconnaissance officielle de ses responsabilités.

Ce sera la tâche des experts de Bruxelles de dégager, en accord avec l'administration et les professionnels des pays membres, une solution acceptable par tous.

Au 4 juin 1966, une seule directive européenne intéressant la Répartition avait été publiée. Elle avait trait au rapprochement des dispositions législatives réglementaires et administratives, relatives aux spécialités pharmaceutiques.

Au mois de juin 1967, **les travaux de la Commission des Experts chargée de l'élaboration d'un « avant projet de résolution au droit d'établissement des Répartiteurs pharmaceutiques »** dans le Marché Com-

mun Pharmaceutiques, **ne prévoyaient** aucun critère de service, aucune obligation dérogeant aux droits des sociétés, **aucune présence de Pharmacien, ni dans le Conseil d'Administration, ni dans les effectifs des Répartiteurs.**

Il semble que les délégations françaises ne trouvent aucun écho favorable à leurs efforts pour modifier l'attitude de nos autres partenaires du Marché commun.

Ceci est un problème grave. C'est tout le devenir des entreprises françaises de Répartition qui est en jeu.

Le problème d'un Répartiteur pharmacien ou non pharmacien n'est du reste pas la seule question qui se pose à propos du Marché commun.

Actuellement, les Répartiteurs français bénéficient de la marge la plus réduite en Europe :

Pays-Bas	16,50 %
Allemagne Fédérale	16,00 %
Suisse	15,90 %
Grande-Bretagne	15,00 %
France	10,80 %

On observe donc que les Répartiteurs allemands ont une commission de moitié supérieure à la commission des Répartiteurs français, exactement 52,77 % de plus.

Vu le montant des chiffres d'affaires annuels, on voit tout de suite que la concurrence sera difficile à soutenir pour les Répartiteurs français face à leurs homologues d'Outre-Rhin.

Ceux-ci disposent en effet d'une marge bénéficiaire beaucoup plus élevée leur permettant, par le jeu du cash-flow, des investissements et une rentabilité supérieure.

On apprenait en décembre 1967 qu'une importante banque allemande avait pris des contacts avec deux Répartiteurs parisiens.

Au début de mars 1968, l'une de ces deux maisons ainsi contactées, investissait et se lançait dans une politique d'avantages commerciaux largement plus rémunérateurs qu'auparavant.

Récemment, les journaux financiers nous apprenaient qu'un des plus grands laboratoires allemands avait fait une Offre Provisoire d'Achat (O.P.A.) à l'un des plus grands Répartiteurs français.

Que nous réserve l'avenir ? Il peut nous apparaître bien sombre.

Au point de vue de la consommation annuelle par habitant par rapport au nombre d'habitants, il apparaîtrait que la France ne serait pas mal placée :

Année 1965	Nombre d'habitants en milliers d'habitants	Consommation annuelle par habitants
Allemagne de l'Ouest ..	56.387	60 F
Belgique	9.499	93 F
France	48.133	110 F
Italie	52.785	62 F
Luxembourg	330	130 F
Pays-Bas	12.212	52 F

Il faut préciser, que pour une dépense égale à 110 F, le malade français a acheté en 1965, 17 médicaments spécialisés et le malade allemand, 23, soit 35 % de plus.

Il faut toutefois dire que si la consommation des spécialités pharmaceutiques est la fraction la plus importante de la consommation de médicaments, elle n'en constitue pas la totalité.

De plus, ces statistiques ne font pas apparaître les dépenses en milieu hospitalier qui ne sont pas approvisionnés par les Répartiteurs.

Une statistique intéressante, toujours pour l'année 1965, est constituée par le chiffre d'affaires moyen réalisé par les officines des pays de la C.E.E.

	Nombre d'officines ouvertes au public	Chiffre d'affaires moyen par officine
Allemagne de l'Ouest ..	10.085	387.000 F
Belgique	4.327	205.000 F
France	15.365	344.000 F
Italie	11.815	280.000 F
Luxembourg	84	535.000 F
Pays-Bas	821	767.000 F

Précisons, toutefois que si aux Pays-Bas la vente au public des médicaments n'est assurée seulement que par 821 officines, elle l'est également par 1.516 médecins pro-pharmaciens.

Querelles sur la présence de pharmaciens dans les établissements de Répartition — notons au passage, qu'actuellement en France, les pharmaciens d'officine demandent de plus en plus souvent des équivalents de produits étrangers pour leurs clients. Il faut donc, d'après les formules chimiques imprimées sur les étuis, trouver la spécialité française identique, ou tout au moins se rapprochant le plus, afin de réaliser un effet thérapeutique analogue. Comment un non pharmacien pourrait-il résoudre ces problèmes qui se posent maintenant journellement à nous ? —, marges bénéficiaires beaucoup moins importantes, frais généraux plus élevés (plus d'officines à livrer en France qu'en Allema-

gne, par exemple) : tels sont les problèmes posés par l'introduction du Marché commun dans la Répartition. Les Répartiteurs français ont-ils perdu d'avance la bataille qui n'en est encore qu'aux escarmouches d'avant-garde ?

En raison de ces exigences très particulières, les Répartiteurs français ont adopté des méthodes de gestion et de distribution les plus évoluées.

Actuellement, au niveau des « grands » de la profession, on trouve un équipement d'ordinateurs et de systèmes électroniques qui placent la Répartition française à la hauteur des entreprises les plus modernes du Marché commun.

Il n'en demeure pas moins que pour les Répartiteurs français, l'avenir présente plus de sujets d'inquiétude que de satisfaction.

CONCLUSION

LA RÉPARTITION PHARMACEUTIQUE FRANÇAISE SOUS SA FORME ACTUELLE EST-ELLE ENCORE VIABLE ?

« Nul Homme n'est une Isle complète en soy-mesme ; tout homme est un morceau de continent, une part du tout. Que si une parcelle de terrain est emportée par la Mer, l'Europe en est lésée, tout de même que s'il s'agissait d'un Promontoire, tout de même que s'il s'agissait du Manoir de tes amis ou du tien propre. La mort de tout Homme me diminue, parce que je fais partie du Genre Humain. Ainsi, donc n'envoie jamais demander pour qui sonne le glas, il sonne pour toi.

John DONNE.

Notre Profession hélas ! est malheureusement divisée. En voici un exemple choisi parmi beaucoup d'autres.

Trois mois avant la promulgation de l'arrêté n° 24.823 fixant en baisse les différentes marges, sous la menace du Ministre des Finances d'instaurer un taux de marque dégressif, à l'officine, les pharmaciens d'officine acceptèrent une baisse provisoire de 3 % sur l'ensemble des médicaments, lors de la délivrance au public.

Il était entendu qu'en contrepartie, le Gouvernement s'engageait à organiser, dès application de cette baisse, une « table ronde » devant permettre à la Pharmacie de s'expliquer sur le fond et de rechercher des solutions aux problèmes qui lui étaient posés, notamment, sur le fonctionnement des pharmacies mutualistes.

Nous avons relevé, dans une lettre du Président de la Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France et du Président de l'Union Nationale des Grandes Pharmacies de France à la Chambre Syndicale Nationale de la Répartition Pharmaceutique et à la Chambre Syndicale Nationale des Industries et de la Répartition Pharmaceutiques et Vétérinaires du 27 mars 1963 (retenons bien cette date), le passage suivant :

« Nous avions pensé, lors de cette signature, et bien que nous n'ayons engagé que la Pharmacie d'Officine, être en droit de trouver auprès des autres branches professionnelles un esprit confraternel permettant de répartir cette baisse selon un accord à déterminer entre nos Organisations.

« **Or, la Chambre des Fabricants s'est montrée formellement hostile à toute participation, donnant consigne à ses adhérents de ne rien accorder à l'Officine.**

« Nous nous permettons de vous rappeler que les pharmaciens d'officine et les Répartiteurs sont, dans l'esprit de ceux que nous rencontrerons à la « Table Ronde », rangés côte à côte, dans le chapitre de la « Distribution ».

« Il nous semble donc indispensable de confronter nos points de vue avant de nous présenter à ces séances de travail, comme il nous paraît nécessaire que vous étudiiez, en toute objectivité et avec l'esprit confraternel qui doit être

de règle, une participation à accorder aux pharmaciens d'officine pour les aider à supporter cette baisse de 3 %. »

Les deux Chambres Syndicales de la Répartition répondirent, le 28 mars 1963 :

« S'agissant d'une éventuelle participation à la baisse volontaire de 3 %, les représentants des deux Groupements ont été unanimement déterminés par les considérations suivantes.

« Il est d'abord apparu essentiel d'apprécier avec objectivité les possibilités des établissements de Répartition. Depuis plusieurs années, l'évolution des conditions commerciales de vente a amené les entreprises (quelle que soit leur structure juridique) à un état d'équilibre précaire, qui, si la limite atteinte aujourd'hui était franchie, se détériorerait au point de compromettre les investissements indispensables, la rémunération légitime du capital, voire les services.

« Les répartiteurs, en effet, ont, dès à présent, absorbé leurs excédents sous forme d'avantages et de ristournes, en sorte que toute contribution à la baisse imposerait un prélèvement correspondant sur ces avantages.

« De plus, nous référant aux termes mêmes de la Convention du 20 mars et à l'analyse qu'en ont donnée les commentateurs, nous pensons que la baisse volontaire ne se substitue pas à une révision des remises de gros et de détail, laquelle demeure l'objectif gouvernemental.

« Le soin que nous prenons de l'intérêt professionnel, dans son acceptation la plus large, nous commande d'éviter toute imprudence susceptible d'apporter un argument supplémentaire à la thèse de l'Administration. Celle-ci a exposé, le 15 courant, devant le Comité des Prix, qu'une réduction du taux de marque de gros n'était justifiable que dans la mesure où une diminution des écarts par quantité fournissait une contre-partie suffisante. La consolidation des avantages actuellement pratiqués associée à une prise en charge de la baisse serait interprétée comme la preuve que le taux de 12,40 % laisse à ce stade une trop confortable aisance. En définitive, par l'effet de notre geste inconsidéré, qui, au surplus, mettrait en danger nos organismes, l'Officine risquerait de pâtir d'une nouvelle amputation de notre marge brute. »

Le 27 juin 1963, trois mois après, jour pour jour, c'était l'arrêté n° 24.823 qui réduisait les avantages commerciaux des fabricants, des Répartiteurs et des pharmaciens d'officine.

Cet exemple ne constitue pas un fait isolé. Il est monnaie courante.

Les trois branches de notre profession sont divisées.

A l'intérieur de la branche Répartition, il existe deux chapelles concrétisées par la coexistence de deux Chambres Syndicales :

— La Chambre Syndicale Nationale de la Répartition Pharmaceutique,

— La Chambre Syndicale Nationale des Industries et de la Répartition Pharmaceutiques et Vétérinaires,

sans compter les Répartiteurs isolés et les francs-tireurs.

Face à cette dispersion des forces, quelle est la position de l'Etat ?

Citons quelques extraits choisis de la Conférence prononcée par M. Pierre-Henri TEITGEN, lors des dernières Journées Pharmaceutiques, intéressant plus particulièrement la Répartition Pharmaceutique :

« LA PHARMACIE : SERVICE PUBLIC OU LIBRE ENTREPRISE » (Conférence prononcée à la Faculté de Pharmacie, le 22 septembre 1967.)

... « Je devine votre pensée... Dans l'intérêt des malades, de la sécurité publique, dans l'intérêt de l'équilibre financier de la Sécurité Sociale, dans l'intérêt des finances publiques et de l'Economie Nationale, le législateur — Parlement ou Gouvernement — est conduit à vous imposer continuellement de nouvelles obligations, de nouvelles suggestions et quelquefois de nouveaux contrôles, de telle sorte que vos activités sont, en définitive, soumises à un régime comparable à celui du service public. Dès lors, vous dites-vous, sommes-nous encore gérants, administrateurs d'entreprises privées ou bien déjà des administrateurs de services publics ? Peut-être même certains d'entre vous vont-ils jusqu'à penser qu'une étatisation progressive de l'entreprise pharmaceutique, une fonctionnarisation progressive du Pharmacien sont en voie de réalisation, si bien que, sans coup férir, dans un avenir prochain, vous vous retrouverez service public et fonctionnaires ?...

... « La distribution, elle, est normalement assurée au premier chef par le grossiste-répartiteur qui approvisionne les officines, et nous savons pourquoi : parce qu'il faut à tout prix, dans les conditions actuelles de la pharmacie, assurer le stockage du médicament dans des conditions d'équipement et d'outillage correspondant aux nécessités actuelles.

« Le grossiste-répartiteur s'installe librement, mais, à ce niveau aussi, la pharmacie est soumise à un régime analogue à celui de la fabrication. Le distributeur doit être un pharmacien. S'il s'agit d'une Société ,cette Société, comme la Société de fabrication, doit être obligatoirement placée sous le contrôle effectif de pharmaciens.

« Non seulement, des règles relatives à la publicité et aux prix sont applicables au stade du grossiste, mais aussi une obligation d'intérêt public très importante, très caractéristique, est imposée au grossiste : il doit détenir en permanence un stock de spécialités lui permettant d'assurer l'approvisionnement de la consommatinn mensuelle du secteur que constitue sa clientèle habituelle. Il n'est jamais en droit de se trouver dans une situation telle qu'il ne puisse fournir l'officine qui lui demande un médicament.

« Nous mesurons l'importance de cette sujétion d'intérêt public. Elle s'applique même au cas où la distribution est assurée par une coopérative de pharmaciens, car, dérogeant aux principes généraux de la

coopération, la loi précise que la coopérative qui assure la distribution à l'échelon du gros doit approvisionner en cas d'urgence le pharmacien qui s'adresse à elle, même s'il n'est pas membre de la coopérative.

« ...Et d'abord le monopole. La pharmacie doit être, à tous les degrés, l'affaire des pharmaciens et nous avons vu quelles sont les règles qui assurent le respect de ce monopole. On peut critiquer ce monopole : l'expérience me paraît démontrer que lorsqu'on y renonce, on ouvre largement la porte à toutes les pharmacomanies, à toutes les toxicomanies qui menacent gravement la Santé publique.

« ...Les entreprises pharmaceutiques ne sont pas des services publics au sens organique du terme. Organiquement, institutionnellement, ce sont des entreprises privées, de libres entreprises au sens de ce mot dans notre droit actuel. Les laboratoires de recherche et de fabrication, les entreprises de distribution en gros, l'officine sont des organismes de droit privé, constitués et fonctionnant pour l'essentiel selon les règles du droit privé.

« ...Si l'entreprise du pharmacien est organiquement entreprise de droit privé, son activité, sa fonction sont soumises par la loi à un régime juridique tel que cette fonction peut être considérée sous de nombreux aspects comme un service public, au sens fonctionnel du terme, comme une mission de service public.

« Le monopole reconnu au pharmacien confère à sa fonction un caractère de fonction de Service Public.

« Les obligations qui lui sont imposées de gérer personnellement son entreprise, de se faire assister par d'autres pharmaciens lorsque son entreprise atteint une certaine dimension, d'assurer son service de manière continue (la continuité du service public), de servir tous les malades qui s'adressent à lui sans possibilité de discrimination, d'assumer une part des opérations nécessaires au bon fonctionnement du service de la Sécurité Sociale et plus généralement de la Santé Publique, tout cela, ce sont des obligations que l'on peut qualifier d'obligations de service public au sens fonctionnel du terme.

« Dès lors, l'entreprise pharmaceutique de production, **de distribution en gros,** de dispensation aux malades **est et demeure une entreprise privée, mais aussi, ce qui n'est en aucune manière contradictoire dans notre droit actuel, cette entreprise privée, tout en restant entreprise privée, est chargée d'une mission de service public.**

« Quelles sont les conséquences de cette affirmation ?

« Eh bien! je crois d'abord qu'elle fonde votre dignité.

« C'est précisément parce que votre mission est une mission de service public que vous n'êtes pas des commerçants relevant purement et simplement de la législation du Commerce et de la concurrence.

« **Elle explique, cette affirmation, outre votre monopole, les obligations et les sujétions qui vous sont imposées : C'est parce que votre activité est érigée en activité de service public que l'Etat est en droit de vous imposer ces obligations et ces sujétions.**

« **De même, cette affirmation justifierait demain de nouvelles obligations qui vous seraient imposées dans l'intérêt public.**

« L'entreprise privée purement industrielle et commerciale est en droit d'imposer, non pas au législateur (le législateur est souverain

dans son domaine), mais au pouvoir réglementaire exercé par le Gouvernement, le principe général de la liberté du commerce tel qu'il est compris aujourd'hui et dans le contenu qu'il possède aujourd'hui. (Ainsi, si demain le pouvoir réglementaire, par voie de décret, imposait à l'épicier la gestion personnelle de son épicerie et la continuité de son service, il est très probable que le Conseil d'Etat, saisi d'un recours pour excès de pouvoir, dirait que de pareilles mesures excèdent les pouvoirs du Gouvernement, parce que le Gouvernement, lui, dans l'exercice de son pouvoir réglementaire, doit respecter le principe de la liberté du commerce et de l'industrie au regard d'activités du genre de celles de l'épicerie.)

« Mais si c'est vous, pharmaciens, qui invoquiez le principe de la liberté du commerce et de l'industrie pour contester la validité d'obligations qui vous seraient imposées par voie réglementaire dans l'intérêt public, **la juridiction administrative pourrait vous répondre qu'une profession investie d'une mission de service public ne dispose pas nécessairement de la liberté commerciale qu'il convient de reconnaître au commerce privé.**

« Faut-il aller plus loin ? Faut-il conclure qu'en raison de ces caractères de leurs activités (parce qu'elles exercent une activité de service public au sens fonctionnel du mot), les entreprises pharmaceutiques sont inévitablement vouées à la nationalisation et à l'étatisation, le pharmacien à la fonctionnarisation ?

« Le Juriste pour ce qui le concerne doit répondre non. Le caractère de mission de service public d'une activité privée, n'implique en aucune manière la transformation de l'entreprise qui assume cette activité en service public, au sens organique du terme.

« Est-ce à dire que vous êtes nécessairement et définitivement à l'abri de toute mesure de nationalisation ou de fonctionnarisation ! Non bien sûr, le législateur est souverain. Lui seul pourrait procéder à la nationalisation, à l'étatisation des entreprises pharmaceutiques de production ou même de distribution ; il pourrait le faire dans l'avenir et, d'abord, en raison de préférences doctrinales : parce qu'il en viendrait à souhaiter un développement général des nationalisations. Alors bien entendu, pour des motifs extérieurs à la pharmacie, pourrait être envisagée une nationalisation de certaines activités pharmaceutiques et, par exemple, une nationalisation de la fabrication du médicament.

« Des formules de nationalisation pourraient également intervenir pour des motifs propres à la Pharmacie. Ainsi, en cas de mauvaise organisation, d'insuffisance, de carence de la recherche privée dans le domaine du médicament, le législateur pourrait et même devrait envisager au besoin une nationalisation de cette recherche.

« De même, il pourrait être amené à certaines nationalisations s'il s'avérait impossible de résoudre autrement le grand problème des prix des médicaments et partant de l'équilibre de la Sécurité Sociale. »

M. Pierre-Henri TEITGEN a repris en ce qui concerne la nationalisation les menaces exprimées par M. Bernard GUITTON aux représentants de nos Chambres Syndicales lors des réunions préliminaires de septembre tenues au Ministère des Affaires Sociales, lorsque le décret n° 25.418 était en préparation.

Le Général de GAULLE, dans ses plus récentes allocutions, vient de remettre à l'ordre du jour la question de l'intéressement des travailleurs aux fruits de l'expansion des entreprises, idée déjà ancienne puisque datant de son discours de Bayeux. Cette association capital-travail a déjà été maintes fois reprises, notamment par l'Amendement de M. VALLON.

Cet intéressement, s'il est possible, ne sera-t-il pas une arme nouvelle tendant à favoriser la nationalisation de l'Industrie de la Répartition Pharmaceutique ?

Voici ce qu'en pensait M. M. BOSQUET dans le « Nouvel Observateur » du 7 août 1967 :

« Les ficelles de cette loi ne sont-elles pas si grosses et la farce si évidente que les travailleurs, nullement réconciliés avec le capitalisme, vont se mettre à poser rageusement des questions indiscrètes et à revendiquer, dans leur frustration, des droits de contrôle ouvrier pour lesquels le syndicalisme français, jusqu'ici, n'a jamais réussi à engager la bataille ?

« Quelle quantité d'informations, jusqu'ici confidentielles, ne vais-je devoir fournir, si je suis patron, aux travailleurs qui voudront comprendre pourquoi « l'intéressement » leur rapporte si peu ? Ne serais-je pas finalement obligé de leur faire toucher du doigt la réalité, demeurée abstraite jusqu'ici, du « mécanisme de l'exploitation », comme disent les militants ? Une grande discrétion ne pourra plus être observée. La loi sur l'intéressement aura pour premier effet de lever un coin du voile sur ce que mainte grosse Société considérait comme un « secret d'entreprise ».

« Comment donc le grand patronat français calcule-t-il ses bénéfices ? Comment s'arrange-t-il pour les faire disparaître ? A quoi emploie-t-il les profits réels ? Autant de questions que se poseront désormais les travailleurs « intéressés » et auxquelles M. VALLON avait déjà trouvé un début de réponse, il y a un an, dans son rapport à la Commission des Finances. »

Et M. Michel BOSQUET conclut :

« Voilà les questions auxquelles la loi d'intéressement permet aux Syndicats d'exiger et de chercher une réponse. Elle ne leur offre rien, en fin de compte, sauf cette arme : le droit de regard sur les comptes et sur la gestion des entreprises. De cette arme, ils apprendront à se servir. Déjà, Jacques KAHN vient de lancer dans « l'Humanité » un slogan : « Ouvrez les livres ! » C'est le slogan même des éléments avancés du syndicalisme britannique (« open the books ! »), dans leur lutte pour le contrôle qui porte sur la gestion non seulement des entreprises, mais des industries tout entières D'un contrôle qui tend à contester le pouvoir patronal et à démontrer, aux patrons et aux travailleurs à la fois, que de meilleures conditions de vie, de travail et d'emploi sont possibles.

« Voilà pourquoi, si j'étais patron, je ne serais pas tranquille. »

Les Répartiteurs ne sont effectivement pas tranquilles.
Mais ce n'est pas pour les raisons énoncées par M. BOSQUET. Les

Syndicats peuvent vérifier les comptes des établissements de Répartition, ils y découvriront plus de motifs d'inquiétudes que de motifs de scandales.

Nous avons déjà dit, page 138, que les entreprises de Répartition avaient porté le point à 2,15 au 1er mars 1968, entraînant pour certaines d'entre elles des augmentations de salaires atteignant 7,5 %.

La Répartition Pharmaceutique n'a pas été épargnée par le mouvement général des grèves de mai 1968.

Une commission paritaire réunie vient de décider que, contrairement aux récents accords dits de Grenelle, l'augmentation de salaire de mars 1968 ne compterait pas, et qu'à dater du 1er juin 1968, il était décidé une augmentation nouvelle des salaires de 5 %, et une autre de 3 % au 1er octobre 1968.

Sans parler de l'augmentation d'octobre 1968, les Répartiteurs français seront contraints de prélever les sommes nécessaires sur les avantages commerciaux précédemment accordés aux pharmaciens d'officine.

Les Chambres syndicales ont décidé, dans l'attente d'une décision des Pouvoirs publics de suspendre, à compter du 1er juin 1968 les avantages commerciaux distribués aux pharmaciens d'officine.

Il faudra, en effet, que les Pouvoirs publics donnent aux Répartiteurs les moyens légaux de continuer leur exploitation :

— En relevant la marge bénéficiaire ?
Cela serait une bonne solution, car dans le combat du Marché Commun qui va s'ouvrir bientôt, nous avons vu que les Répartiteurs français étaient par trop défavorisés face à leurs concurrents étrangers (page 144).
Elle est peu probable, car elle serait en contradiction avec le récent arrêté n° 25.502.

— En légalisant la suppression des avantages commerciaux accordés aux pharmaciens d'officine ?
Cela est peu probable également ,pour les mêmes raisons.

— En autorisant les Répartiteurs à ne travailler que cinq jours par semaine ?
Ceci permettrait une réduction notable du nombre d'heures de travail permettant une diminution des frais généraux par compression des frais de personnel. Cette dernière solution sera très certainement celle retenue.

Que pouvons-nous conclure ?

Unissons-nous, c'est notre seule chance d'être entendus.

Il faut se faire respecter, c'est notre vie qui est en jeu. Le droit est obtenu généralement par la consécration de la force. N'ayons pas honte de nous. Ne mettons pas toujours en avant de beaux arguments sentimentaux qui ne trouvent plus, du reste, aucun écho. Il ne suffit pas de dire : « Je suis Pharmacien », et de se servir de ce grade comme d'un parapluie.

Pour qui sonne le glas ? Il sonne déjà pour nous.

Ce ne devrait pas être un glas, mais un tocsin qui nous appelle au combat.

A nous de modeler notre avenir.

« Le vent se lève, il faut tenter de vivre » a dit le poète.

BIBLIOGRAPHIE

— Affaires (Les) - n° 55 - Mai 1967.

— Annuaire Général de la Pharmacie Française - 1967.

— Approvisionnement des officines de Pharmacie en Médicaments (L') : Le Répartiteur, son rôle. Thèse de doctorat en Pharmacie de Jean-Louis PONS - 31 Mars 1960.

— Bulletin Officiel des Services des Prix - n° 24 du 8 Octobre 1967.

— Bulletin Officiel des Services des Prix - n° 27 du 3 Novembre 1967.

— Bulletin Officiel des Services des Prix - n° 6 du 9 Avril 1968.

— Bulletin Officiel des Services des Prix - n° 21 du 29 Juin 1963.

— Cahiers de l'Institut de Pharmacie Industrielle :
n° 60 : Le régime des établissements (et particulièrement des Sociétés) de fabrication et de répartition de produits parmaceutiques. M. PLAT, 1re édition - 1965.
n° 61 : Idem - Edition de 1968.

— Circulaires de la Chambre Syndicale Nationale de la Répartition Pharmaceutique.

— Circulaires de la Chambre Syndicale Nationale des Industries et de la Répartition Pharmaceutiques et Vétérinaires.

— Circulaires de la Chambre Syndicale Nationale des Fabricants de Produits Pharmaceutiques.

— Code de la Sécurité Sociale, de la Santé Publique, de la Famille et de l'Aide Sociale, édition de 1965.

— Comptes de la Nation de l'année 1966 (Les). Etudes et Conjonctures, n° 6 - Juin 1967.

— Compte-rendu analytique des principales questions traitées lors de la 104e session du Conseil National de l'Ordre des Pharmaciens. 3 Juillet 1967. Bulletin de l'Ordre des Pharmaciens, n° 114 - Novembre-Décembre 1967.

— Comptoirs de Vente (Les), G. MOLL (en préparation).

— Conférence de M. P. FAURE du 14 Mars 1967 dans le cadre du Certificat d'Etudes Supérieures de Législation des Etablissements Pharmaceutiques à la Faculté de Pharmacie de Paris : la Répartition Pharmaceutique.

— Consommation pharmaceutique des Français (La) - M. et C. MAGDELEINE et J.-L. PORTOS - Consommation, n° 3 - Juillet-Septembre 1966.

— Convention Collective Nationale de la Répartition Pharmaceutique, 26 Juillet 1955.

— Convention Collective Nationale de l'Industrie Pharmaceutique. Journaux Officiels - n° 1198 - 1966.

— Cours 1967 du Certificat d'Etudes Supérieures de Législation des Etablissements Pharmaceutiques, de Madame M. PLAT.

— Echos (Les) - 2 Août 1967 - n° 9977.

— Echos (Les) - 17 Août 1967 - n° 9985.

— Enseignement économique et commercial (L'), n° 101 - Janvier 1967, pages 37 et 38.

— Entreprise, du 27 Octobre 1966 : les 500 premières entreprises françaises.

— Industrie Pharmaceutique Française face au Marché Commun (L') - Thèse de Doctorat ès Sciences Economiques, B. SUTET, 11 Janvier 1966.

— Industrie Pharmaceutique (L') - Supplément au n° 9920 des Echos.

— Journal Officiel du 28 Décembre 1963.

— Journal Officiel des Communautés Européennes - 8e année, n° 22 du 9 Février 1965 - pages 372/65.

— Journal Officiel du 11 Février 1967 - Question écrite de M. Pierre BAS.

— Labo-Pharma, Problèmes et Techniques, n° 144 - Mai 1966, pages 105 à 108.

— Labo-Pharma, Problèmes et Techniques, numéro spécial 150 Décembre 1966.

— Labo-Pharma, Problèmes et Techniques, n° 151 de Janvier 1967, pages 26 à 30.

— Labo-Pharma, Problèmes et Techniques, n° 153 de Mars 1967, page 67.

— LARIVE et FLEURY — Edition de 1889 - Tome 3, page 135.

— Moniteur des Pharmacies (Le) - n° 603 du 11 Janvier 1964 - pages 52 et 53.

— Moniteur des Pharmacies (Le) - n° 641 du 3 Octobre 1964 - pages 1625, 1627 1628.

— Moniteur des Pharmacies (Le) - n° 657 du 23 Janvier 1965 - page 121.

— Moniteur des Pharmacies (Le) - n° 733 du 9 juillet 1966 - pages 1352 et 1353.

— Moniteur des Pharmacies (Le) - n° 760 du 14 Janvier 1967 - pages 43 à 52.

— Moniteur des Pharmacies (Le) - n° 764 du 11 Février 1967 - page 233.

— Notions de Législation Pharmaceutique par G. DILLEMANN et M. PLAT.

— Nouvel Observateur. M. Bosquet. 7 Août 1967.

— Ordonnances du 21 Août 1967, relatives à la Sécurité Sociale - Journaux Officiels. Textes d'intérêt général - Août 1967, n° 67-130.

— Ordonnance du Jeudi 28 Septembre 1967.

— Organisation scientifique du travail et des productions - Cours de M. LOBSTEIN à l'Institut d'Administration des Entreprises, année 1965/66.

— Pharmacie (La) : Service Public ou Libre Entreprise. Conférence de M. Pierre-Henri TEITGEN, XVIIIe Journées Pharmaceutiques Françaises - 22 Septembre 1967.

— Pharmacie en France (La) - (Etude de géographie économique) par J. LAURENT Thèse de Lettres, Paris 1959.

— Pharmacien de France (Le) - n° 21 - Octobre 1962 (B), page 733.

— Répartiteurs et le Marché Commun (Les) - Jean Arnaud - Les Echos du 31 Mai 1966.

— Statistiques du Club Inter-Laboratoires.

— Statistiques Médico-Sociales, F.N.O.S.S. - 1962.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION .. 25

HISTORIQUE .. 27

CHAPITRE I

LEGISLATION FRANÇAISE DES ETABLISSEMENTS DE REPARTITION .. 33

SECTION I :

Le tronc commun de base Fabricant/Répartiteur .. 37

I — Définitions .. 37
II — Problème des cumuls de propriété .. 38
III — Formalités d'ouverture d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques .. 39
IV — Modifications dans l'aménagement ou l'emplacement d'un établissement de vente en gros de produits pharmaceutiques 40
V — Fonctionnement des établissements de vente en gros de produits pharmaceutiques .. 40
a) Remplacement des pharmaciens responsables :
— en cas d'absence .. 41
— en cas de décès .. 41
b) Les pharmaciens-assistants .. 41

VI — Conditions de fonctionnement des établissements de vente en gros de produits pharmaceutiques .. 42

SECTION II :

Les obligations propres aux Répartiteurs .. 43

SECTION III :

Les arrêtés économiques frappant les Répartiteurs .. 47

CHAPITRE II

FONCTIONNEMENT D'UN ETABLISSEMENT DE REPARTITION .. 53

1 — **Les Services Administratifs** .. 55

dont : — Comptabilité .. 56
— Département Mécanographique .. 57

2 — **Les Services d'Approvisionnement** .. 63

3 — **Les Services de Ventes** .. 64

— Téléphone .. 64
— Magasins .. 65

— Regroupement 69
— Facturation 70
— Livraisons 71
— Chaland 71
— Equipe Haut-le-Pied 71
— Service des Retours ou des Rendus-Echanges 72
— Poste 72
— Service Commercial 72
— Service Documentation 74

4 — **Les Services Annexes**

— Garage 74
— Emballage-Expédition 75
— Entretien 75
— Restaurant d'entreprise 75
— Cartons et vieux papiers 75

CHAPITRE III

SITUATION ECONOMIQUE DES REPARTITEURS 77

Progression au cours de l'année 1966 des ventes mensuelles et cumulées à l'ensemble des Répartiteurs 79
Classement des Répartiteurs selon leur chiffre d'achat total sur le plan national 80
Classement des Répartiteurs par points de vente sur le plan national 82
Classement des Répartiteurs de la Région Parisienne 83
Importance comparé des « groupes » de Répartition sur le plan national 83
— **Groupe O.C.P.** 84
— **Groupe C.N.P.F.** 85
— **Groupe I.F.P.** 86
— **Groupe C.E.R.P.** 86
Classement des Répartiteurs par points de vente, sur le plan national, chiffres d'achat comparés 1966-1965 87
Classement des Répartiteurs par points de vente sur le plan parisien, chiffres d'achat comparés 1966-1965 89
Comparaison des achats des trimestres 1966 par rapport aux trimestres 1965 des Répartiteurs parisiens 90
Comparaisons des achats des trimestres 1966 par rapport aux trimestres 1965 des Répartiteurs régionaux 91
Activité des Répartiteurs pendant le premier trimestre 1966 comparée au premier trimestre 1965 92
Activités des Répartiteurs pendant le deuxième trimestre 1966 comparée au deuxième trimestre 1965 93
Activité des Répartiteurs pendant le troisième trimestre 1966 comparée au troisième trimestre 1965 93
Activité des Répartiteurs pendant le quatrième trimestre 1966 comparée au quatrième trimestre 1965 94

CHAPITRE IV

LA LUTTE PERPETUELLE DES REPARTITEURS 95

SECTION I :

L'évolution générale de la consommation pharmaceutique en France et les problèmes de Sécurité Sociale 99

SECTION II :

Le problème de la T.V.A. 111

SECTION III :

Le problème des produits à date de péremption en code 118

SECTION IV :

Le problème des règlements et la position des banques 127

SECTION V :

L'intervention de l'Etat dans les problèmes commerciaux et économiques des Répartiteurs 130

SECTION VI :

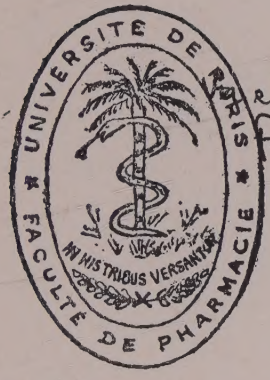
Le Marché commun 139

CONCLUSION

LA REPARTITION PHARMACEUTIQUE FRANÇAISE SOUS SA FORME ACTUELLE EST-ELLE ENCORE VIABLE ? 147

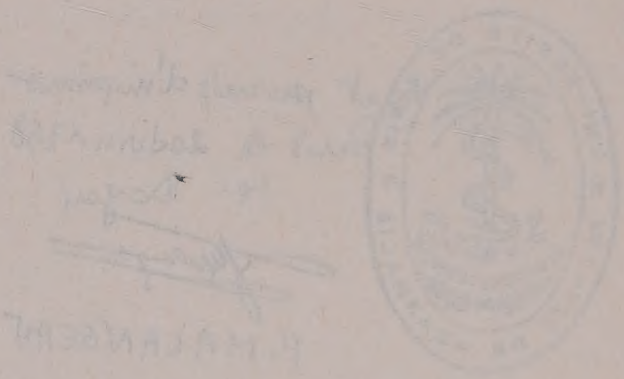
BIBLIOGRAPHIE 156

TABLE DES MATIERES 159



Et permis d'imprimer
Paris le 20 Juin 1968
Le Doyen

P. MALANGEAU



Imp. J. BOREL, 24, av. Villemain - Paris-14e. ☎ 532 41-72